

TEMA 1. LOS FUNDAMENTOS DE LA ECONOMÍA

• Escasez y Eficiencia. Definición. Microeconomía y Macroeconomía.

La Economía es la ciencia que estudia la forma en que una determinada sociedad resuelve sus problemas económicos.

Algunas razones por las que se debe estudiar Economía son comprender el papel del estado y los retos del mercado global. Además, diariamente tenemos que tomar decisiones ineludibles que pertenecen al campo de la economía. Por eso, hay múltiples definiciones de Economía sin que ninguna de ellas agote su extensión definitiva.

1ª Definición: La Economía estudia la manera en que se fijan los precios del trabajo, del capital y de la tierra en el sistema económico y el modo en que se utilizan para asignar los recursos.

2ª Definición: La Economía explora la conducta de los mercados financieros y analiza la manera en que asignan el capital al resto de la Economía.

3ª Definición: La Economía examina la distribución de la renta y sugiere algunas fórmulas para ayudar a los pobres sin afectar negativamente a los resultados de la Economía.

4ª Definición: La Economía es el estudio de la manera en que las sociedades utilizan los recursos escasos para producir mercancías valiosas y distribuirlas entre los diferentes individuos de la sociedad.

En esta 4ª definición se patentizan dos ideas básicas en Economía: la idea de que los bienes son escasos y la idea de que la sociedad debe utilizarlos eficientemente.

LA ESCASEZ

Si fuera posible producir cantidades infinitas de todos y cada uno de los bienes, o bien, si fuera posible satisfacer plenamente los deseos humanos, en este caso a nadie le preocuparía cómo distribuir la renta entre los diferentes posibles consumos ni tampoco preocuparía la distribución de la renta entre las distintas clases sociales. En tal situación todos los bienes serían libres, no existirían bienes económicos, es decir, los bienes que son limitados y que son el objeto de la ciencia económica.

En la realidad **los bienes son limitados** y, además, **los deseos de los individuos parecen ilimitados** porque no sólo se consideran las necesidades materiales o físicas sino también las necesidades en el sentido de apetencia (necesidades psicológicas). De hecho, ninguna sociedad ha llegado a esa utopía en la que las posibilidades son ilimitadas. Incluso después de dos siglos de rápido crecimiento económico la producción no es suficiente en los países occidentales para satisfacer los deseos de todo el mundo.

LA EFICIENCIA

Nuestros deseos humanos son ilimitados. La Economía debe sacar el mayor provecho de sus recursos limitados. Esto nos lleva al concepto fundamental de eficiencia.

Definición: Eficiencia significa la utilización de los recursos de la sociedad de la manera más eficaz posible, con el fin de satisfacer las necesidades y los deseos de los individuos.

Se dice que una economía produce eficientemente cuando no es posible mejorar el bienestar económico de

una persona sin empeorar el de alguna otra.

La esencia de la teoría económica es asumir la realidad de la escasez y averiguar cómo debe organizarse la sociedad a fin de utilizar del modo más eficiente posible los recursos de que dispone.

El fundador de la economía como ciencia se considera que es Adam Smith, quien publicó, en 1776, *La Riqueza de las Naciones*. Smith predicaba una doctrina revolucionaria que liberaba el comercio y la industria de las ataduras de una aristocracia feudal. Más específicamente, se le considera el fundador de la Microeconomía, rama de la Economía que se ocupa, actualmente, de la conducta de entidades individuales tales como los mercados, las empresas, los hogares de los consumidores

Smith analizó cómo se fijan los precios en la tierra, en el trabajo, en el capital y también investigó las inferioridades, las virtudes y los defectos del mecanismo del mercado.

De todo ello concluyó que los mercados eran notablemente eficientes e hizo notar que los actos interesados de los individuos generan un beneficio económico.

Desde el análisis de Smith todas estas cuestiones siguen siendo temas de investigación en la actualidad.

La otra gran rama de la Economía es la Macroeconomía. Ésta se ocupa del funcionamiento general de la Economía, de los grandes agregados económicos (renta, producto nacional).

La Macroeconomía, en su forma más moderna, no existió hasta 1935. En ese año, John Maynard Keynes publicó *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero*. En esa época, todos los países occidentales (Inglaterra y EEUU) aún se encontraban sumidos en la gran depresión de los años '30. Más de la cuarta parte de la población activa americana estaba desempleada. Keynes analizó las causas del desempleo y de las recesiones económicas así como cuáles eran los determinantes de la inversión y los factores que determinaban el consumo. También analizaba porque algunos países prosperan mientras que otros se estancan. También la gestión de los bancos centrales en cuanto al dinero y los tipos de interés.

Sostenía Keynes la teoría de que el Estado podía contribuir significativamente, de una forma clave, a allanar o amortiguar las oscilaciones de los ciclos económicos.

• **La Economía y Otros Saberes.**

La Economía limita con otras disciplinas muy importantes; en concreto, la Sociología, la Política, la Psicología y la Antropología son otras ciencias sociales cuyo objeto de estudio, en ocasiones, se entremezcla con el de la misma Economía.

La Economía también hace uso del estudio de la Historia pero para interpretar la Historia es necesario utilizar las técnicas analíticas porque los hechos, los acontecimientos por sí solos, en sí mismos, no explican los movimientos.

También se relaciona la Economía con las Matemáticas, la Estadística y la Contabilidad. Las Matemáticas son útiles para la investigación económica y también para la exposición de los resultados. Sin embargo, lo esencial en el estudio de la Economía es el razonamiento lógico.

Finalmente, así como la Economía se beneficia de la labor realizada en otras ciencias sociales, también éstas aprovechan las investigaciones efectuadas en el campo económico. El caso más claro es el de la ciencia política, en la que los programas de los partidos o el contenido de las leyes requieren el conocimiento de las cuestiones económicas a que se refieren.

- **La Lógica de la Economía. Algunas Falacia a Tener en Cuenta.**

Cuando analizamos cuestiones económicas conviene distinguir entre **cuestiones de hecho** y **cuestiones de justicia**.

Las **cuestiones de hecho** de una economía pertenecen a la llamada **Economía Positiva**. Todas ellas pueden resolverse a través del análisis y de la evidencia empírica. Por ejemplo, si preguntamos ¿Qué consecuencias económicas tiene una subida de los impuestos?, lo podemos resolver acudiendo a la observación de la realidad.

Las **cuestiones de justicia** son las que implican juicios de valor, es decir, se refiere a preceptos éticos y normas de justicia. Estas cuestiones se abordan en otro plano de la Economía que es la llamada **Economía Normativa**. Por ejemplo, si preguntamos ¿Debe elevarse el desempleo para que no se acelere excesivamente la inflación de precios? No es posible responderla mediante la observación de los hechos sino tan sólo por medio de una decisión de carácter político.

Así pues, la vida económica es enormemente compleja y el fin último de la ciencia económica es comprender esa compleja actividad. Para este fin se utiliza el método científico que consiste en observar los asuntos económicos basándonos en las estadísticas y los datos empíricos.

Frecuentemente, la Economía se basa en análisis y teorías. Las teorías permiten realizar grandes generalizaciones, pero se debe de tener mucho cuidado respecto a algunas falacias habituales en el razonamiento económico dado que las relaciones económicas pueden ser complejas y en ellas intervienen muchas variables que es muy fácil confundir al identificar la causa certera del acontecimiento.

Algunas de estas falacias son:

En primer lugar, la falacia **Post Hoc**. Esta falacia se refiere a la deducción de una relación de causalidad; se comete cuando se supone que como un acontecimiento ocurrió antes que otro el primero fue la causa del segundo.

Un ejemplo de este síndrome es lo que ocurrió durante la gran depresión del '29. Algunas personas habían observado que los períodos de expansión económica iban precedidos o acompañados de una subida de los precios y de ello concluyeron que las depresiones económicas se solucionaban elevando los salarios de los precios. Esta idea dio origen a muchas leyes en EEUU siendo la realidad que, con casi toda seguridad, tales medidas antes que relanzar la economía la frenaron. De hecho, la economía no se recuperó hasta que no comenzó a aumentar el gasto total por medio del incremento en el gasto militar del gobierno con el fin de prepararse para la Segunda Guerra Mundial.

La segunda falacia es la de no mantener todo lo demás como estaba anteriormente cuando se analiza un suceso.

Por ejemplo, si deseamos saber si una subida de los tipos impositivos elevará o reducirá los ingresos fiscales. Algunos economistas han argumentado que se pueden conseguir ambas cosas a la vez, es decir, bajar los tipos y aumentar los ingresos. Para ello acuden a ejemplos históricos como por ejemplo la enorme reducción de tipos impositivos que se produjo en la etapa de Kennedy y que fueron seguidas de un aumento de los ingresos del Estado. Este razonamiento no es correcto porque en esa época la economía nacional tuvo un gran crecimiento y la renta de la gente aumentó en el período así como los ingresos del Estado a pesar de que los tipos impositivos eran más bajos.

En conclusión, cuando analizamos la influencia de una variable en el sistema económico debemos mantener el resto de variables constante. Esto es lo que se llama cláusula **Ceteris Paribus**.

La tercera falacia es la **Falacia de la Composición**. A veces suponemos que lo que es cierto de una parte del sistema también lo es de todo él. Sin embargo, en Economía, es frecuente observar que el todo es distinto de la suma de las partes.

Por ejemplo, si decimos: si un agricultor recoge una gran cosecha tiene una renta más alta; si todos los agricultores producen una cosecha enorme las rentas agrícolas disminuirán.

Esta falacia es el resultado de sistemas de personas que interactúan. La conducta del conjunto es muy diferente de la conducta de una sola persona.

La cuarta falacia es la **Subjetividad**. El objetivo último de la Economía es mejorar las condiciones de vida de la gente en su vida diaria. Pero la historia de la humanidad nos muestra que las buenas intenciones no son suficientes para alimentar o erradicar el hambre y curar enfermedades. Por ello, para averiguar cuál es el mejor camino que nos lleve al progreso económico se necesita la objetividad, cabezas frías que sopesen los costes de los distintos enfoques y tratar de impedir que los deseos inalcanzables influyan en el análisis.

• *Los Tres Problemas de Toda Organización Económica.*

Todas las sociedades humanas, ya sean o bien países industriales adaptados o bien países industriales no adaptados o bien tribus, deben afrontar y resolver tres problemas fundamentales que son **el QUÉ, el CÓMO y el PARA QUIÉN** se produce.

1º **QUÉ** en **QUÉ CANTIDADES** se producen los bienes. Toda sociedad debe decidir qué cantidad de cada uno de los numerosos bienes y servicios posibles producirá y cuándo los producirá.

2º **CÓMO**. Las sociedades deben decidir quién producirá los bienes, con qué recursos se van a producir y qué técnicas de producción van a ser utilizadas.

3º **PARA QUIÉN**. Quién recogerá los frutos de la actividad económica o cómo habrá de dividirse el producto nacional (producción de un país en un año) entre los distintos consumidores.

• *Los sistemas económicos: la economía de mercado, la economía autoritaria y la economía mixta.*

Entendemos por sistema un conjunto de elementos ordenados según las normas de cierta estructura y relacionados para el cumplimiento de ciertos objetivos en base a determinadas funciones características y cuyo logro se puede conocer a través del análisis de la sucesión de estados en que se puede estudiar el sistema.

Las cuestiones de el qué, el cómo y el para quién son respondidas en las diferentes sociedades organizándose a través de distintos sistemas económicos que utilizan diferentes mecanismos para asignar los recursos escasos.

Generalmente hay dos maneras distintas de organizar la Economía:

1º **ECONOMÍA DE MERCADO**. La mayoría de los países democráticos resuelven la mayor parte de las cuestiones económicas a través del mercado, es decir, una economía de mercado es aquella en la que los individuos y las empresas privadas toman las principales decisiones relacionadas con la producción y el consumo. Se trata de un sistema de precios, mercados, beneficios y pérdidas, incentivos y premios que determina el qué, el cómo y el para quién.

Las empresas producirán las mercancías que les generen los mayores beneficios y, de ese modo, se determina **qué** se produce. La técnica que utilizará será la menos costosa en cada período; de ese modo se determinará el **cómo**. En cuanto al **para quién**, el consumo depende de las decisiones de los individuos sobre la forma en

que deben gastarse los salarios obtenidos en el proceso productivo y las rentas de la propiedad.

El caso extremo de una economía de mercado, en el que el estado no interviene en las decisiones económicas, se llama *laissez faire*.

2º ECONOMÍAS AUTORITARIAS. Es el tipo de economía en la que el gobierno toma todas las decisiones importantes relacionadas con la producción y distribución. Es el tipo de economía que ha existido en la Unión Soviética. El Estado es dueño de la mayor parte de los medios de producción y dirige las operaciones de las empresas en la mayoría de las industrias, es el patrono de la mayoría de los trabajadores y decide cómo ha de dividirse la producción entre los distintos bienes y servicios.

En suma, en esta economía autoritaria, el Estado responde a las principales cuestiones económicas (el qué, el cómo y el para quién) a través de su propiedad de los recursos y del poder que tiene para imponer sus decisiones.

Ninguna sociedad contemporánea encaja en estos dos modelos sino que todas las sociedades son **ECONOMÍAS MIXTAS** en las que hay elementos de las economías de mercado y de las economías autoritarias.

Así pues, actualmente en los países occidentales la mayoría de las decisiones se toman en el mercado pero el estado desempeña un importante papel en la supervisión de su funcionamiento, aprueba las leyes que regulan la vida económica y también produce servicios educativos y policiales e incluso se preocupa de la contaminación del aire y el agua..

• ***Los factores productivos y las posibilidades tecnológicas de la sociedad: curva de transformación (frontera de posibilidades de producción).***

Toda economía tiene una cantidad limitada de recursos, trabajo, conocimientos tecnológicos, herramientas de energía. Cuando decide qué bienes debe producir y cómo debe producirlos está decidiendo cómo va a asignar aquellos recursos limitados que posee a los muchos bienes y servicios posibles.

Así pues, ante el hecho innegable de que los bienes son escasos en relación con los deseos de los individuos, la Economía debe decidir entre diferentes cestas potenciales con lo cual decide el qué producir. También debe escoger entre las diferentes técnicas posibles y de ese modo decidir el cómo. Finalmente, decidirá quién va a consumir los bienes.

La respuesta a las tres preguntas requiere adoptar decisiones relacionadas con los factores productivos y con los productos de la Economía.

Llamamos **factores productivos** a las mercancías o los servicios que se utilizan para producir bienes y servicios. Estos factores son combinados en distintas proporciones de acuerdo con la tecnología existente en cada momento para obtener los productos, las mercancías finales, productos que se pueden destinar al consumo o bien se pueden utilizar para producir otros bienes.

Los factores de producción se suelen clasificar en tres grandes categorías:

1º TIERRA O RECURSOS NATURALES. Representan o recogen los dones de la naturaleza como la tierra (con fines agrícolas o para construir viviendas, carreteras), recursos energéticos y recursos no energéticos (hierro, cobre, arena). También se debe ampliar el concepto de recursos naturales e incluir los recursos del medio ambiente (aire puro, agua potable).

2º TRABAJO. Se define como el tiempo que dedicamos a la producción.

3º RECURSOS DE CAPITAL. Constituyen los bienes duraderos que producen una economía y que utiliza a su vez para producir otros bienes, es decir, no es el capital financiero sino, por ejemplo, máquinas, carreteras, computadoras, camiones, edificios

Las sociedades dependen de los recursos y de la tecnología de que disponen para producir alguno de los muchos bienes que desean.

Si tomamos el ejemplo del gasto militar los países están obligados a decidir cuántos recursos limitados van a destinar a su ejército y cuántos a otras actividades como la creación de nuevas empresas. Algunos países como Japón asignan alrededor del 1% de su producto nacional al ejército; EEUU el 5%; Corea del Norte el 20%. Cuantos más recursos se destinen a la defensa menos quedará para consumo e inversión.

Mostremos una economía que sólo produce dos bienes: mantequilla (gasto civil) y cañones (gasto militar).

Diferentes Posibilidades de Producción

Posibilidades	Mantequilla	Cañones
A	0	15
B	1	14
C	2	12
D	3	9
E	4	4
F	5	0

Esta curva es la curva de transformación o frontera de posibilidades de producción y muestra las cantidades máximas de producción que puede obtener una economía dados sus conocimientos tecnológicos y la cantidad de factores productivos existentes. En ella están representadas las distintas combinaciones posibles que tiene la sociedad para producir los dos bienes o sólo uno de ellos.

Este análisis de la curva se puede aplicar a cualquier elección de bienes; en lugar de mantequilla y cañones podemos elegir bienes de consumo y bienes de inversión o bienes públicos y bienes privados.

- **Los conceptos de coste de oportunidad y de eficiencia.**

En la vida tenemos que tomar múltiples decisiones. Cuando tomamos una decisión debemos considerar cuánto nos cuesta la misma en oportunidades a las que renunciamos. El coste de la opción a la que renunciamos es la que se llama **coste de oportunidad** de la decisión. Este concepto se puede mostrar por medio de la curva de transformación o frontera de posibilidades de producción. Esa frontera muestra el intercambio entre cañones y mantequilla.

Supongamos que ese país decide aumentar sus compras de cañones desde 9 hasta 12, es decir de D a C. ¿Cuál sería el coste de oportunidad de esa decisión? Sería 1 unidad.

En definitiva, en un mundo de escasez, elegir una cosa significa renunciar a alguna otra y el coste de oportunidad de una decisión es el valor del bien o servicio al que se renuncia.

Hasta ahora hemos supuesto siempre que la Economía producía eficientemente, es decir, que estaba sobre la línea y no por debajo. Sabemos que la eficiencia significa que los recursos de la Economía se utilizan lo más eficazmente posible para satisfacer las necesidades y los deseos de los individuos. Un aspecto importante de la eficiencia económica es la **eficiencia productiva** que se alcanza cuando la economía no puede producir una cantidad mayor de un bien sin producir una menor cantidad del otro. Entonces, de ahí se deduce que si una

economía estuviera produciendo en un punto interior, a la izquierda de la frontera de posibilidades de producción significa que estaría produciendo ineficientemente mientras que cualquier punto situado a la derecha de la curva de transformación sería un objetivo inalcanzable para la economía del momento.

TEMA 2. EL MERCADO Y EL ESTADO

2.1. El mercado: definición. El equilibrio del mercado. La mano invisible en los mercados de competencia perfecta.

Uno de los principales problemas de la economía política es decidir la frontera correcta entre el Estado y el mercado. A lo largo de la historia los límites han sido diferentes. En la Edad Media la aristocracia y los gremios dirigían una gran parte de la actividad económica. Sin embargo, con la Revolución Industrial el Estado comenzó a ejercer menos poder sobre los precios y los métodos de producción, es decir, que las restricciones vigentes en el feudalismo fueron sustituidas poco a poco por lo que llamamos **mecanismo de mercado o capitalismo competitivo**. En apariencia damos por sentado que las economías funcionan fluidamente pero si observamos con detenimiento apreciamos la complejidad del sistema económico que nos proporciona los bienes necesarios cada día.

Parece casi milagroso que se produzcan alimentos en cantidades adecuadas, que se transporten a los lugares exactos y que lleguen en buen estado para el consumo y, sobre todo, que todo este sistema funcione sin coerción (obligación), sin una dirección centralizada. Sus acciones y fines son coordinados invisiblemente con un sistema de precios y de mercado.

¿Cómo determinan los mercados los precios, los salarios y los niveles de producción? Inicialmente el mercado era un lugar físico en el que los compradores y vendedores podían negociar cara a cara. Aún existen, evidentemente, este tipo de mercados pero en términos generales debemos concebir el mercado como un mecanismo mediante el cual compradores y vendedores puedan determinar los precios e intercambiar bienes y servicios.

Así pues, un mercado es un mecanismo por medio del cual los compradores y vendedores de un bien o un servicio determinan conjuntamente su precio y su cantidad. En un sistema de mercado todo tiene un precio, que es el valor del bien expresado en dinero.

Además, los precios transmiten señales a los productores y a los consumidores. Así, cuando los consumidores desean obtener una mayor cantidad de un bien envían una señal a los productores de que han de aumentar la oferta: por ejemplo, cuando por los veranos las familias se disponen a ir de vacaciones aumenta la demanda de gasolina y también su precio; la subida del precio anima a las compañías petrolíferas a aumentar su producción al tiempo que la subida también disuade a los consumidores de prolongar los viajes.

En los mercados de factores ocurre igual. En los mercados de tierra y de trabajo, por ejemplo, si se necesitan más programadores de computadoras que técnicos en turismo las oportunidades de empleo serán más favorables en el campo de la informática; el precio de los programadores, es decir, su salario por hora, tenderá a subir mientras que el de los diplomados en turismo tenderá a bajar. La variación de los salarios relativos provocaría un desplazamiento de los trabajadores hacia la ocupación en expansión.

En definitiva, los precios coordinan las decisiones de los productores y los consumidores en el mercado. Su subida tiende a reducir las compras de los consumidores y fomenta la producción; su bajada fomenta el consumo y reduce los incentivos para producir. Así pues, los precios constituyen el engranaje, el pivote del mecanismo del mercado.

En cualquier momento unas personas compran y otras venden. Sin embargo, en medio de ese aparente caos los mercados están resolviendo los problemas del qué, el cómo y el para quién. Al equilibrar todas las fuerzas

que influyen en la economía encuentran el equilibrio de la oferta y la demanda. Llamamos **equilibrio del mercado** al equilibrio entre todos los diferentes compradores y vendedores.

El mercado encuentra el precio de equilibrio que satisface simultáneamente los deseos de las dos fuerzas contrapuestas (compradores y vendedores). Los precios a los que los compradores desean adquirir exactamente la cantidad que los vendedores desean vender equilibran la oferta y la demanda del mercado.

El orden de sistema de mercado fue reconocido por primera vez por Adam Smith en 1776, fecha en la que publicó *La Riqueza de las Naciones*, obra en la que proclamaba el principio de la **mano invisible**. Según este principio todo individuo al buscar egoístamente sólo su propio bien personal es llevado, como si fuera dirigido por una mano invisible, a lograr lo mejor para toda la sociedad. Sostenía Smith que en este mundo, que es el mejor de todos los posibles, la interferencia del Estado en la competencia del mercado es perjudicial con casi toda seguridad. Consideraba Smith posible la armonía entre el interés privado y el interés público. En un pasaje de su obra dice que *todo individuo trata de emplear su capital de tal forma que su producto tenga el mayor valor posible. Generalmente, ni pretende promover el interés público ni sabe cuándo lo está promoviendo. Lo único que busca es su propia seguridad, sólo su propio provecho y al hacerlo una mano invisible le lleva a promover un fin que no estaba en sus intenciones. Al buscar su propio interés a menudo promueve el de la sociedad más eficazmente que si realmente pretendiera promoverlo.*

Las ideas de Smith sobre el funcionamiento del mecanismo de mercado han inspirado a la totalidad de los economistas. Se ha llegado a demostrar que en unas condiciones restrictivas una economía perfectamente competitiva es eficiente, es decir, está sobre la línea de la curva de transformación. Sin embargo, hoy se reconoce el alcance y también las limitaciones de esta doctrina de Smith. Sabemos hoy que el mercado tiene fallos y que no siempre produce el resultado más eficiente. Un tipo de fallo son los monopolios, otro fallo son las externalidades o efectos-difusión fuera del mercado, otro fallo es la inequidad, es decir, una distribución de la renta política o éticamente inaceptable.

Ante la presencia de estos fallos la mano invisible de Smith fracasa y es posible que el Estado quiera intervenir para repararlo.

2.2. El papel económico del Estado: la eficiencia, la equidad, el crecimiento y la estabilidad macroeconómicos.

Una economía ideal de mercado es aquella en la que todos los bienes y servicios se intercambian voluntariamente por dinero a los precios de mercado. Sin embargo, en la práctica, ninguna economía se ajusta a este modelo ideal de la mano invisible sino que todas las economías tienen imperfecciones que producen males como una contaminación, desempleo y extremos de riqueza y pobreza.

Por este motivo ningún gobierno, conservador o progresista, en el mundo se mantiene ajeno a la economía. En las economías modernas el Estado asume muchas tareas en respuesta a los fallos del mecanismo del mercado; así, por ejemplo, el ejército, la policía, la construcción de autopistas son actividades propias del Estado y también es función del Estado regular algunos sectores como la banca, la recogida de basuras o el precio de la electricidad. También es función del Estado subvencionar otras actividades como la sanidad y la educación. Además, el Estado grava a los ciudadanos y redistribuye parte de los ingresos recaudados entre los ancianos y los necesitados.

El Estado desempeña fundamentalmente las tres siguientes grandes funciones en las economías: la eficiencia, la equidad y el crecimiento y estabilidad económica.

Eficiencia

Las virtudes de la mano invisible únicamente se realizan cuando están presentes los pesos y los contrapesos de

la **competencia perfecta**.

La competencia perfecta se da en un mercado en el que todos los bienes y servicios tienen un precio y se intercambian en los mercados. Este precio es fijado por la totalidad de los oferentes y los demandantes de modo que ningún oferente o bien demandante tiene poder suficiente para modificar ese precio.

En esta situación teórica de competencia perfecta los mercados producirían la cesta eficiente con las técnicas más eficientes y utilizando la cantidad mínima de factores.

En la práctica, en la realidad, los mercados pueden no acercarse a la competencia perfecta por razones varias; las tres más importantes son la **competencia imperfecta (monopolios)**, las **externalidades (contaminación)** y los **bienes públicos (defensa)**. En todos esos casos un fallo del mercado hace que la producción o el consumo sean ineficientes, dentro de la línea de la curva de transformación, y hace conveniente que el Estado intervenga en la economía a fin de solucionar el problema.

Competencia Imperfecta o Elementos Monopolísticos

Se define cuando un comprador o un vendedor puede influir en el precio de un bien.

El efecto más claro de la competencia imperfecta es que hace que los precios suban por encima de los costes y que las compras de los consumidores disminuyan hasta alcanzar unos niveles ineficientes, es decir, los precios excesivamente altos y unos niveles de producción muy bajos son las características distintivas de la ineficiencia debida a la competencia imperfecta.

En la práctica, en la realidad, casi todas las empresas son en alguna medida imperfectamente competitivas. Por ejemplo, las líneas aéreas pueden no tener competencia en algunas de sus rutas y tener varias rivales en otras.

El caso extremo de la competencia imperfecta es el monopolista, es decir, un único oferente que determina él solo el precio de un determinado bien o servicio.

Desde finales del s.XIX la mayoría de los gobiernos han tomado medidas para frenar los tipos más extremos de competencia imperfecta. Algunas veces regulan los precios y los beneficios de los monopolios como es el caso de las empresas locales de agua, electricidad y teléfono. También la legislación anti-monopolio prohíbe prácticas como la fijación colusoria de los precios o los acuerdos para repartirse los mercados. Sin embargo, el freno más importante a la competencia imperfecta es la apertura de los mercados a todos los competidores ya sean nacionales o extranjeros.

Externalidades o Efectos – Difusión

Hay externalidades cuando se imponen costes o beneficios a los ciudadanos de una forma involuntaria. Las transacciones de mercado consisten en el intercambio voluntario de bienes o servicios por dinero pero muchas transacciones se realizan fuera de los mercados. Así, por ejemplo, cuando una empresa elabora un producto que contamina el entorno en que se ubica está trasladando unos costes sociales a los vecinos próximos a la empresa; en este caso se trata de un efecto-difusión negativo porque se ha realizado una transacción económica sin un pago correspondiente.

También hay efectos-difusión positivos cuando, por ejemplo, se instala una empresa en una zona sin comunicaciones y se construyen carreteras para su uso que pueden utilizar los ciudadanos.

Los gobiernos actualmente suelen mostrar más preocupación por las externalidades negativas que por las positivas porque a medida que ha ido aumentando la producción de energía los productos químicos de las

externalidades negativas han pasado a ser verdaderas amenazas y no pequeñas molestias.

La regulación del Estado tiene por objeto controlar algunos efectos-difusión como los daños causados por la minería a cielo abierto, vertidos tóxicos, materiales radioactivos

Bienes Públicos

Aunque los efectos-difusión negativos son de mucha actualidad también las externalidades positivas pueden tener mucha significación económica. Ejemplos son la construcción de autopistas, la adopción de medidas para mejorar la sanidad pública o bien el dinero destinado a la investigación. La producción privada de estos bienes públicos no sería suficiente porque los beneficios se dispersan entre los ciudadanos de modo que ninguna empresa tendría incentivos económicos para prestar esos servicios públicos y recoger los frutos y cobrar por ellos. Un ejemplo puede ser un faro que todo el mundo puede ver y nadie paga por él.

Así pues, los bienes públicos se pueden definir como mercancías en las que el coste de extender el servicio a una persona adicional es nulo y además del disfrute de ese bien no es posible excluir a nadie. También es un buen ejemplo la defensa nacional que determina el Gobierno y se extiende a todos los ciudadanos con independencia de que paguen o no.

El Estado debe conseguir los ingresos necesarios para pagar sus bienes públicos y también financiar los programas de redistribución de la renta de donde obtienen sus ingresos. Esos ingresos proceden de los impuestos sobre la renta de las personas, sobre las sociedades, sobre los salarios, las ventas. Los impuestos se parecen a cualquier otro precio; se puede decir que son el precio que pagamos por los bienes públicos; se diferencian de los precios de los mercados en que no son voluntarios sino coactivos, todo el mundo está obligado a pagar una parte del coste de los bienes públicos. La estrecha conexión entre el gasto y el consumo que se da en el caso de los bienes privados no se da en el supuesto de los impuestos y los bienes públicos, es decir, cuando compramos un bien en el mercado damos dinero y nos quedamos con el bien, en cambio, en los bienes públicos pagas un impuesto y no necesariamente vas a disfrutar del bien público. Esto es lo que se llama Principio de Exclusión (si compras un bien es para ti).

Equidad

Hemos visto que el mercado tiene fallos como las externalidades o los monopolios pero incluso en el supuesto de que una economía funcione con una eficiencia total y que siempre eligiera la cantidad adecuada de bienes públicos y bienes privados este sistema de mercado hipotético podría llevarnos a un resultado defectuoso porque los mercados no producen necesariamente una distribución justa de la renta de manera que la economía de mercado puede producir unos niveles de desigualdad de la renta y del consumo entre los ciudadanos inaceptablemente elevados. De modo que la respuesta es para quién no sería admisible desde un punto de vista político o ético. La razón de que esto sea así se halla en que las rentas dependen de una multiplicidad de factores como el esfuerzo, la educación, la herencia, los precios de los factores productivos. El resultado de todos estos factores puede darnos una distribución de la renta injusta y además, en el mercado, los bienes siguen a los votos monetarios y no a los que tienen necesidades. Esto no significa que el mercado funciona mal porque su misión es poner los bienes en manos de los que tienen votos monetarios. Incluso el sistema de mercado más eficiente (que produce lo máximo con el mínimo coste) puede generar una gran desigualdad de la distribución de la renta.

Si un país o el Gobierno decide modificar la distribución de la renta puede adoptar varias medidas para conseguirlo.

Un primer instrumento son los **impuestos progresivos**. Son aquellos que gravan las rentas altas con un tipo impositivo más elevado que el de las bajas. Por ejemplo, una renta de 1000 la gravan con el 10% y una de 2000 con el 15%. El Gobierno podría establecer elevados impuestos sobre la riqueza (impuestos sobre el

patrimonio) o bien sobre las grandes herencias a fin de romper la cadena de privilegios. Un ejemplo de impuesto progresivo sería el IRPF (Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas) y el impuesto sobre sucesiones.

Otro instrumento son las **transferencias**. Son cantidades que se pagan a los individuos sin ninguna contraprestación. Ejemplos de transferencia son las ayudas a los discapacitados, el seguro de desempleo. Este sistema de transferencias es una llamada red de seguridad para los que no disponen de nada. En este caso, difícilmente se les puede ayudar a través del primer instrumento (impuestos progresivos).

Un tercer instrumento es que el Estado, en ocasiones, subvenciona el consumo de los grupos sociales de renta baja facilitándoles cupones de alimentación, asistencia médica o bien viviendas de protección oficial. Estos programas tuvieron mucho éxito pero cada vez son menos populares. Al estancarse los salarios reales de la clase media, incluso descender el poder adquisitivo, la gente se pregunta porque debe ayudar a las personas que carecen de hogar o que están incapacitadas. En estos debates la Economía como ciencia no puede responder a gestiones normativas como, por ejemplo, qué parte de las rentas de mercado se debe transferir a las familias sin recursos (cuestiones de tipo político). En cambio, la Economía sí puede analizar los costes o los beneficios de los diferentes sistemas redistributivos. De hecho, se ha analizado bastante si los diferentes mecanismos de redistribución de la renta como por ejemplo los impuestos los cupones de alimentación genera o no despilfarro social, por ejemplo si la gente trabaja menos porque tiene seguro de pago o bien si compra drogas en lugar de alimentos.

Crecimiento y Estabilidad Económica

Desde sus orígenes el capitalismo ha tenido brotes periódicos de inflación (subida de precios) y depresión (elevado desempleo). En la actualidad, tras las aportaciones teóricas originarias de Keynes en los años '30, se sabe el modo de controlar los excesos más graves del ciclo económico. Los Gobiernos pueden influir en los niveles de producción de empleo y de inflación del país a través de dos medidas que tienen a su disposición y que son:

- La política fiscal: poder de los gobiernos para gravar y para gastar.
- La política monetaria: consiste en determinar la oferta monetaria (cantidad de dinero en circulación) y los tipos de interés. Estos tipos de interés afectan a la inversión en bienes de capital.

Utilizando estos dos instrumentos, combinándolos, los gobiernos pueden influir en el nivel de gasto total de la economía, en la tasa de crecimiento de la economía y en el nivel de producción y, por lo tanto, en los niveles de empleo y desempleo y en los niveles de precios y en la tasa de inflación.

2.3. El Estado del Bienestar y la Globalización de la Economía.

A finales del siglo XIX los excesos del capitalismo llevaron a los Gobiernos de los países industrializados a intervenir en la economía por medio de regulaciones de monopolios, recaudación de impuestos sobre la renta y asumiendo tareas como las de ayudar a los ancianos y discapacitados. Este nuevo sistema se llamó Estado de Bienestar. Se trata de un sistema en el que los mercados dirigen hasta las más mínimas actividades de la vida económica diaria y el Estado regula las condiciones sociales y facilita pensiones, asistencia sanitaria y otros aspectos de la red de seguridad social. Las economías, guiadas por esta mano rectora (visible) del Estado, tuvieron una época floreciente sobre todo después de la Segunda Guerra Mundial. Pero el ascenso de los gobiernos conservadores (Reagan en EEUU y Thatcher en Gran Bretaña) propusieron una bajada en los impuestos y una menor intervención sobre la economía. Fue importante la llamada Revolución de Reagan que cambió la actitud de la opinión pública respecto a los impuestos y al papel del Estado.

En esta época tiene un auge especial la Globalización. La definición más general es la de que la

globalización es la revolución de la comunicación entre seres humanos que los ha hecho más interdependientes entre si. Se trata de un proceso de naturaleza política, económica y cultural por el cual las políticas nacionales tienen cada vez menos importancia y las políticas internacionales, es decir, aquellas que se deciden en centros más alejados de la vida cotidiana de los ciudadanos, tienen cada vez más importancia.

El Fondo Monetario Internacional (FMI) define la Globalización en un sentido netamente económico y dice que es la interdependencia económica creciente del conjunto de los países del mundo provocada por el aumento del volumen y la variedad de las transacciones transfronterizas de bienes y servicios así como de los flujos internacionales de capitales, al tiempo que la difusión acelerada y generalizada de la tecnología.

El sociólogo francés Alain Touraine distingue entre Mundialización y Globalización por motivos ideológicos y no semánticos. La Mundialización sería la continuación de las tendencias aperturistas que se aceleran en la segunda mitad del siglo XX mientras que la Globalización significaría una ruptura con el pasado y seguiría un proceso nefasto mediante el cual los pueblos han cedido, sin haberlo acordado, el poder sobre sus economías y sus sociedades a fuerzas globales y antidemocráticas tales como los mercados, las agencias de calificación de deuda (sociedades privadas), etc.

En los últimos 150 años ha habido dos oleadas de Globalización cuya frontera la marcaron las dos Guerras Mundiales, es decir, de 1914 a 1918 y de 1919 a 1945.

La primera oleada se inició en 1870 y duró hasta el principio de la Primera Guerra Mundial (1914). En ella se industrializó el norte geopolítico y se desindustrializó el sur. Se produjo, en consecuencia, una gran divergencia de la renta y las riquezas entre las zonas del norte y las del sur.

La segunda oleada comenzó en los años '60 (s.XX) y estamos aún en ella. En estos años la Globalización no ha tenido un desarrollo lineal sino que ha evolucionado con abundantes expansiones y contracciones. Así, por ejemplo, las crisis del petróleo en el '73 y el '79 supusieron una contracción o bien la crisis a raíz de los atentados del 11 de septiembre de 2001 y con ello la primera recesión global.

Un analista del New York Times –Thomas Friedman– escribió Tradición Versus Innovación. Dice que el mundo de la Guerra Fría (1945–1989 con la caída del Muro de Berlín) ha sido sustituido por el mundo de la Globalización, entendida ésta como la integración de los mercados, finanzas y tecnología de un modo que está haciendo que el mundo encoja de una talla mediana a una pequeña y que está permitiendo que cada uno de nosotros pueda estirar el brazo a cualquier punto del planeta, más lejos, de un modo más rápido y más barato que en ningún otro momento anterior.

Dentro de la segunda oleada globalizadora que se inicia en 1970s se distingue una sub-etapa, que es la actual, en la que se acelera una de sus tendencias que es la financiera. Desde los años '80 la globalización se compone de tres módulos fundamentales que son:

- *Libertad absoluta de los movimientos de capitales.*
- *Libertad relativa de los movimientos de mercancías y servicios con las limitaciones que establecen los países más desarrollados para que no entren en ellos sin aranceles y barreras los productos competitivos de los países menos desarrollados.*
- *Limitaciones crecientes al libre movimiento de personas que se multiplican con las migraciones masivas de los países pobres a los países más desarrollados.*

Hay, pues, una parte del mundo que no participa de las ventajas de la globalización. En junio de 2000 el Banco Mundial publico un informe en el que se decía que el África Subsahariana, excluyendo Sudáfrica, tiene menos carreteras que Polonia, menos de 1/5 de la población tiene electricidad, 1 de cada 5 africanos vive en un país en guerra y la mayoría vive a 2 horas del teléfono más próximo. El nivel de vida en el

subcontinente era en este momento, en 2000, más bajo que en los años '60. Una reunión celebrada en Bruselas en 2001 – 3ª Conferencia de las Naciones Unidas– sobre los países menos avanzados dice que en 1971 los países menos avanzados eran 25, en el año 2001 eran 49, de los cuales 34 eran africanos. Mientras la renta per capita media de los países industrializados se situaba alrededor de los \$25.000, ninguno de los 49 países menos desarrollados alcanzaba los \$900 y 4 de ellos (Sierra Leona, Etiopía, El Congo y Burundi) apenas llegaban a los \$50.

En un libro de Manuel Castells –La Era de la Información– se dice que una economía global es una realidad nueva para la historia, diferente de una economía mundial. Una economía mundial, es decir, una economía en la que la acumulación de capital ocurre en todo el mundo, ha existido en occidente al menos desde el siglo XVI. Una economía global es algo distinto; es una economía con la capacidad de funcionar como una unidad en tiempo real a escala planetaria. Aunque el modo capitalista de producción se caracteriza por su expansión incesante tratando siempre de superar los límites del tiempo y del espacio, sólo a finales del siglo XX la economía mundial fue capaz de hacerse verdaderamente global en virtud de la nueva infraestructura proporcionada por las tecnologías de la información y las comunicaciones.

Así pues, la Globalización de ahora se distingue de las anteriores por la enorme movilidad y las grandes cantidades de capitales libres que cambian de sitio todos los días y a lo largo de los años.

Las transacciones financieras diarias son entre 1,5 y 2 billones de dólares, equivalentes por ejemplo a la producción de bienes y riquezas de un país como Francia.

Para Mario Vargas Llosa estamos asistiendo a un fenómeno extraordinariamente positivo, quizás lo mejor que le ha ocurrido a la humanidad en toda su historia, que es la internacionalización total del planeta, la disolución progresiva de las fronteras en todos los campos, en lo cultural, en lo tecnológico, en lo económico.

Amartya Sen –Premio Nobel de Economía en 1999– hace unas acotaciones que estructura en los 10 puntos siguientes:

1º) Las protestas contra la Globalización no son protestas sobre la Globalización porque los llamados manifestantes antiglobalización difícilmente pueden estar contra la Globalización dado que sus protestas son uno de los acontecimientos más globalizados de la actualidad porque los manifestantes de Praga, Québec, Venecia, Barcelona procedían de todo el mundo.

2º) La Globalización no es una novedad ni una occidentalización. Durante miles de años la Globalización se ha desarrollado a través de intercambios, del comercio, de las migraciones, de la expansión cultural, de la difusión del conocimiento y de la comprensión.

3º) La Globalización ha enriquecido el mundo desde un punto de vista científico y cultural. Hace unos siglos el mundo estaba dominado por una vida humana inhumana y breve. Para su superación la tecnología moderna y las interrelaciones económicas han sido determinantes. Lo que necesitamos ahora es una distribución más adecuada de los beneficios de la Globalización.

4º) El principal desafío tiene que ver con la disparidad entre las diferentes naciones y también en el seno de éstas. Esta disparidad se refiere a la disparidad en el bienestar económico pero también en el poder político, en el poder social y en el poder económico. La cuestión clave es la división de los potenciales beneficios derivados de la Globalización entre los países ricos y los países pobres así como entre los diversos sectores dentro de un mismo país.

5º) En consecuencia, la preocupación fundamental se sitúa en el nivel de disparidad no en su cambio marginal porque sosteniendo que los ricos se tornan cada vez más ricos y los pobres cada vez más pobres,

los que critican la Globalización han elegido un campo de batalla equivocado. Aunque parece haber disminuido en número de pobres en la economía mundial no es fácil establecer una tendencia general bien delineada ya que, en gran medida, se trata de cuestiones que dependen de cuáles sean los indicadores que hayamos elegido y de las variables en base a las cuales son valoradas la disparidad y la pobreza. Y el problema básico siguen siendo los masivos niveles de pobreza.

6º) La cuestión no es solamente si hay algún beneficio para todas las partes afectadas sino si la distribución del beneficio es equitativa. No es suficiente pues si hay beneficios para todas las partes afectadas ya que se pueden establecer muchos acuerdos alternativos que favorezcan a las partes pero sin alcanzar la equidad.

7º) La economía de mercado está en armonía con numerosas y diferentes condiciones institucionales y puede comportar diversas consecuencias. La cuestión fundamental no puede ser si se va a utilizar en mayor o menor medida la economía de mercado porque no es posible tener una economía próspera sin una amplia y profunda utilización de los mercados, pero esto es sólo el inicio del debate porque la economía de mercado puede conducir a resultados diversos según cómo se distribuyan los recursos físicos, cómo se desarrollen los recursos humanos o cuáles sean las reglas del juego que prevalezcan.

8º) El mundo ha cambiado desde los acuerdos de Bretón Woods (en el año '44 se reunieron los países vencedores de la Segunda Guerra Mundial en este pueblo norteamericano) que crearon el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (FMI). La estructura internacional económica, financiera y política mundial que hemos heredado fue en gran parte creada en los años '40.

9º) Son necesarios cambios a nivel político e institucional. Las instituciones internacionales existentes –ONU, Banco Mundial– han intentado responder al cambio de la situación de diversas formas pero es necesario reexaminar incluso el equilibrio de las fuerzas que reflejaba el statu quo de los años '40.

10º) La estructura global es la respuesta necesaria a las dudas globales. Las protestas contra la Globalización son parte del proceso de Globalización del que es imposible sustraerse y, además, no habría motivo válido. En cambio, si tenemos suficientes motivos para sostener la Globalización en su aspecto más positivo también hay cuestiones políticas de suma importancia que deben ser afrontadas a la vez.

TEMA 3.- LOS ELEMENTOS BÁSICOS DE LA OFERTA Y LA DEMANDA

3.1. Tabla y curva de demanda de un bien. Demanda de mercado. Factores que la determinan. Movimientos a lo largo de y desplazamientos de la curva de demanda.

Los mercados son dinámicos e impredecibles pero, al igual que el tiempo meteorológico, también muestran la existencia de algunas fuerzas, de algunos patrones. El instrumento esencial para comprenderlos se denomina **análisis de la oferta y la demanda**. De la observación común concluimos que la cantidad que compran los individuos de un bien depende de su precio, manteniéndose todo lo demás constante. Existe una clara relación entre el precio de mercado de un bien y la cantidad demandada del mismo; a esa relación se la denomina **Tabla o Curva de demanda**. Partamos del siguiente ejemplo:

	Precio	Cantidad Demandada
A	5	9
B	4	10
C	3	12
D	2	15
E	1	20

La representación gráfica de la tabla de demanda se denomina **Curva de Demanda**. Observamos que la cantidad y el precio están relacionados inversamente; esta propiedad recibe el nombre de Ley de la Demanda Decreciente, que se define como: cuando sube el precio de un bien y se mantiene todo lo demás constante los compradores tienden a comprar menos y viceversa.

¿Por qué tiende a disminuir la cantidad demandada de un bien al subir el precio? Principalmente por dos razones:

1º) **Efecto–Sustitución**. Se refiere a que cuando sube el precio de un bien tratamos de sustituirlo por otros semejantes. Por ejemplo, si sube el precio del vacuno comeremos más pollo.

2º) **Efecto–Renta**. Surge cuando nos sentimos algo más pobres, con menor poder adquisitivo, como consecuencia del aumento del precio de un bien. Al subir el precio puedes comprar menos cantidad.

En el análisis de la demanda la piedra angular son los gustos y las necesidades de los consumidores. Sin embargo, nos centramos en la llamada demanda del mercado que representa la suma de las demandas de todos los individuos a cada uno de los precios.

PERSONA A + PERSONA B = PERSONAS A + B

Factores

Los factores que influyen la curva de demanda de un bien son, entre otros:

1º) La renta media de los consumidores; es un determinante clave. Cuando aumenta la renta los consumidores tienden a comprar más, incluso aunque no varíen los precios.

2º) Las dimensiones del mercado; se miden normalmente por la población existente.

3º) Los precios de los bienes relacionados con el bien que estamos analizando y la cantidad que exista de ellos. Especialmente se deben considerar las relaciones entre los bienes sustitutivos como, por ejemplo, las plumas y los lápices, el aceite de oliva y el aceite de girasol

4º) Los llamados gustos o preferencias. Es un elemento de carácter subjetivo frente a los tres puntos anteriores que son de carácter objetivo. Los gustos representan toda una variedad de influencias culturales e históricas, pueden contener un gran componente de tradición o religión (ej. en India no comen carne de vaca) o bien pueden reflejar necesidades psicológicas o fisiológicas o incluso pueden ser antojos inventados.

5º) Elementos especiales que afectan a la demanda de algunos bienes. Por ejemplo, la demanda de paraguas es alta en zonas lluviosas y prácticamente nula en zonas secas.

Movimientos y Desplazamientos

Las curvas de demanda nunca están paradas, es decir, se desplazan bien a la derecha bien a la izquierda porque varía alguno de los factores que la determinan pero que no sea el precio del bien en cuestión.

$D(n) = f(P(n), Y, P_1, P_2, P(n-1), G, T)$ siendo

$D(n)$: cantidad demandada $P_1, P_2, P(n-1)$: resto de gastos, otros precios

$P(n)$: precio del bien G : gustos

Y: renta T: otros factores

Existen movimientos a lo largo de la curva de demanda que son debidos a una variación en el precio del bien. Por el contrario, un desplazamiento de la curva de demanda es debido a una variación de los otros determinantes que no son el precio del bien (P_n).

3.2. Tabla y curva de oferta. Factores determinantes. Desplazamientos de la oferta.

El lado de la oferta de un mercado se refiere a los términos en los que las empresas producen y venden sus productos. La **Tabla de oferta** de un bien muestra la relación entre su precio de mercado y la cantidad que los productores están dispuestos a producir y vender, manteniéndose todo lo demás constante.

TABLA DE OFERTA

	Precio	Cantidad Ofertada
A	5	18
B	4	16
C	3	12
D	2	7
E	1	0

Estos datos muestran que para un precio de 1 unidad los fabricantes no ofertarían nada, podrían dedicar sus fábricas a la producción de otros bienes distintos. A medida que sube el precio se produce cada vez más porque a los fabricantes les resulta rentable dedicar más trabajadores y comprar más bienes de capital, más máquinas automatizadas, para producir el producto; todo esto incrementa la producción.

La Curva de oferta tiene pendiente positiva, es decir, precio y cantidad se mueven en el mismo sentido, a mayor precio mayor cantidad. Una causa principal por la que tiene pendiente positiva la curva de oferta es la Ley de los Rendimientos Decrecientes. Ejemplo: si los consumidores desean más vino habrá que añadir cantidades adicionales de trabajo a la cantidad limitada de tierra que es apta para la producción de las uvas. Cada nuevo trabajador producirá una cantidad adicional cada vez menor y, por lo tanto, el precio necesario para generar la producción adicional será más alto. Elevando el precio del vino los consumidores pueden convencer a los viticultores de que produzcan y vendan más y, por lo tanto, concluimos de aquí que la curva de oferta tiene pendiente positiva.

Factores

Cuando se examinan las fuerzas que influyen en la curva de oferta debemos partir de que los productores fabrican los bienes para obtener un beneficio. Los factores determinantes son:

1º) Coste de producción. Cuando estos costes son bajos en relación con el precio de mercado del producto que se elabora resultaría rentable para los productores ofrecer una gran cantidad del bien; en cambio, cuando los costes son altos las empresas producen poco, se dedican a producir otros bien o bien quiebran porque no tienen margen de beneficio. Estos costes dependen principalmente de los precios de los factores y también de los avances tecnológicos. Es evidente que los precios de los factores productivos (trabajo, energía, maquinaria, salarios) ejercen una gran influencia en el coste de producir una determinada cantidad. Por ejemplo, a medida que han bajado los precios de las computadoras las empresas han sustituido cada vez más las tecnologías manuales por tecnologías informatizadas (pago de nóminas, operaciones contables)

2º) En la curva de oferta también intervienen otras oportunidades de utilizar los activos productivos de la empresa. Por lo tanto, en la oferta de un bien también influyen los precios de los bienes relacionados con ese bien, en concreto de los bienes que pueden sustituirse fácilmente unos por otros en el proceso de producción. Si sube el precio de un sustitutivo en la producción disminuye la oferta del otro bien sustitutivo; por ejemplo, las compañías automovilísticas normalmente fabrican varios modelos en la misma fábrica, si la demanda de un modelo es mayor y sube su precio modifican más cadenas de montaje para fabricar ese modelo que tiene mayor demanda; en consecuencia, disminuye la oferta de los otros modelos.

3º) *Política Económica del Gobierno.* Por ejemplo, las consideraciones relacionadas con el medioambiente y con la salud determinan las tecnologías que pueden utilizarse y también la política de impuestos o la legislación sobre el salario mínimo pueden afectar significativamente a los precios de los factores.

4º) *Elementos especiales (clima, monumentos).*

Desplazamientos

Las empresas están modificando constantemente la combinación de los productos y servicios que suministran. Detrás de estos cambios de la conducta de la oferta está la variación de algún factor que afecta a la oferta y que no sea el precio del bien en cuestión.

$S(n) = f(P(n), F1, F2, P1, P2, P(n-1), Z, E)$ siendo

$D(n)$: cantidad ofertada $P1, P2, P(n-1)$: resto de gastos, otros precios

$P(n)$: precio del bien Z : política económica

E : elementos especiales

3.3. El equilibrio de las curvas de oferta y demanda. Efecto de un desplazamiento.

La oferta y la demanda de un mercado interactúan para producir, para llegar a un precio y una cantidad de equilibrio a lo que llamamos **Equilibrio de Mercado**. La razón por la que se llama equilibrio se halla en que, en ese punto, las fuerzas de la oferta y la demanda no modificarían su posición si todos los demás factores permanecen constantes, es decir, el precio no tiende ni a subir ni a bajar. También se llama al precio de equilibrio, **precio que vacía el mercado**, lo cual significa que se satisfacen todos los pedidos de oferta y demanda y los demandantes y los oferentes están satisfechos.

	Precios posibles	Cantidad demandada	Cantidad ofertada	Situación del Mercado	Presión sobre el precio
A	5	9	18	Excedente (9)	A la baja
B	4	10	16	Excedente (6)	A la baja
C	3	12	12	Equilibrio	Neutral
D	2	15	7	Escasez	Al alza
E	1	20	0	Escasez	Al alza

El precio y la cantidad de equilibrio se encuentran en el nivel en el que la cantidad ofrecida voluntariamente es igual a la demandada voluntariamente. Este equilibrio, en un mercado competitivo, se encuentra en la intersección de las curvas de oferta y demanda y al precio de equilibrio no hay ni escasez ni excedente. Para un precio superior al de equilibrio los oferentes querrán vender una mayor cantidad de la que los compradores quieren adquirir; en consecuencia, la producción no se vendería e iría a incrementar los almacenes (stocks), los empresarios empezarían a bajar los precios del producto a fin de poder vender algo y el descenso de

precios únicamente pararía en el punto de equilibrio en el cual las expectativas de las dos fuerzas contrapuestas del mercado –oferentes y demandantes– coinciden.

Cualquier desplazamiento de la curva de oferta o demanda implica un cambio en la posición de equilibrio. Si aumenta la renta del consumidor la demanda aumenta y la curva de demanda se desplazaría a la derecha; esto conlleva un incremento del precio de equilibrio y de la cantidad de equilibrio.

TEMA 4. – APLICACIONES DE LA OFERTA Y LA DEMANDA

4.1. La elasticidad–precio de la demanda: coeficiente y representación gráfica. Elasticidad e ingreso total.

La Microeconomía se ocupa de la conducta de los distintos mercados. Empezamos por el estudio de los mercados de productos. Si queremos convertir las curvas de oferta y demanda en instrumentos de utilidad práctica necesitamos saber cuánto varían éstas ante variaciones en los precios. Esta pregunta se contesta utilizando el concepto de **elasticidad**. La elasticidad–precio de la demanda mide cuánto varía la cantidad demandada de un bien cuando varía su precio. La definición más exacta dice que es la variación porcentual de la cantidad demandada dividida por la variación porcentual del precio. Hablar de elasticidad–precio es hablar de la sensibilidad en las cantidades demandadas de los bienes ante los cambios en los precios. Cuando esta sensibilidad es alta se dice que el bien tiene una demanda elástica y esto significa que la cantidad demandada responde extraordinariamente a las variaciones en su precio; por el contrario, cuando la cantidad demandada del bien apenas responde a las variaciones de su precio decimos que la demanda es inelástica o rígida.

Ej. de bienes de demanda elástica: bienes de lujo (si sube su precio dejas de comprarlos y viceversa).

Ej. de bienes de demanda inelástica o rígida: bienes de primera necesidad como los alimentos.

Además, por otro lado, la demanda de aquellos bienes que tienen fáciles sustitutivos tiende a ser más elástica que la demanda de aquellos otros bienes que no tienen sustitutivos.

También hay que tener en cuenta el tiempo que tardan en responder los consumidores a las variaciones de los precios. Por ejemplo, si estamos en un viaje en coche y sube el precio de la gasolina lo normal es que en el corto plazo la demanda de la gasolina siga siendo la misma, es decir, la demanda de la gasolina en este caso es inelástica; sin embargo, a largo plazo podemos adaptar nuestra conducta a la subida del precio de la gasolina y esta adaptación puede tener diferentes vías como por ejemplo vender el coche, comprar uno que consuma menos, etc.

Para medir la elasticidad de los bienes tenemos el llamado **Coeficiente de elasticidad–precio de la demanda** que se define así:

q

$q_1 + q_2$

Cambio relativo en la cantidad demandada q

Cambio relativo en el precio del bien p

$p_1 + p_2$

Para mostrar cómo se calculan las elasticidades partamos de este ejemplo:

En esta figura el punto A es la situación inicial, el precio es de 90 y la cantidad demandada 240. Ahora sube el

precio de 90 a 110, los consumidores reducen la cantidad demandada que desciende a 160. Así pues, la subida del precio es de 20 y el descenso en la cantidad demandada es de 80.

$$(80/200)*100$$

Cálculo de los porcentajes: = 2 (Elasticidad)

$$(20/100)*100$$

Observar que en primer lugar suprimimos los signos negativos y consideramos que todas las variaciones porcentuales son positivas aún cuando sabemos que los precios y las cantidades demandadas se mueven en sentido contrario debido a la Ley de la Demanda Decreciente; en segundo lugar, la definición de elasticidad utiliza las variaciones porcentuales del precio y de la cantidad demandada, esto significa que una variación de las unidades de medida no afecta a la elasticidad; por último, en tercer lugar, observemos el procedimiento que se utiliza para calcular las variaciones porcentuales del precio y de la cantidad: normalmente el valor de p y q en la fórmula es la media aritmética.

a) **Demanda Elástica** b) **Demanda de elasticidad unitaria** c) **Demanda inelástica**

En los gráficos tenemos los tres casos de elasticidad. En los tres casos el precio baja a la mitad y los consumidores modifican la cantidad demandada desplazándose desde el punto A al punto B. Ese desplazamiento es distinto en cada curva; así en el caso a) la reducción del precio hace que se triplique la cantidad demandada, en c) la reducción del precio a la mitad sólo provoca un aumento de la cantidad demandada del 50% por lo que éste es el caso de la demanda inelástica con respecto al precio, la figura b) muestra un caso en el cual el descenso del precio a la mitad supone la duplicación de la cantidad demandada y, por lo tanto, el cociente entre la variación de la cantidad demandada y la variación del precio nos da 1.

Hay otros dos casos extremos que son la elasticidad de demanda = 0 y la elasticidad de demanda = 8. La que es = 0 se llama **perfectamente o infinitamente inelástica**.

D

D D= 8 D

D= 0

D

El cálculo de la elasticidad nos permite averiguar si la subida del precio de un producto va a reportarnos un mayor o menor ingreso. El ingreso total se obtiene multiplicando precio por cantidad ($p \cdot q$) y si conocemos cual es la elasticidad-precio de la demanda sabemos lo que va a ocurrir con el ingreso total al variar el precio, es decir, primero cuando la demanda es inelástica con respecto al precio una disminución de éste reduce el ingreso total (c); segundo, cuando la demanda es elástica con respecto al precio una disminución de éste eleva el ingreso total (a); tercero, una disminución del precio deja el ingreso total inalterado (b).

Por otro lado, las elasticidades se pueden utilizar también para mostrar una paradoja muy conocida que es la **paradoja de la abundante cosecha**. Se refiere a que una cosecha abundante en realidad provoca una reducción en la renta de los agricultores y ello se debe a la elasticidad de la demanda de productos alimenticios; la demanda de estos productos básicos tiende a ser inelástica, es decir, su consumo prácticamente es el mismo al precio que sea y si aumenta la oferta de esos productos lo normal es que descienda su precio y esa reducción de precio no eleva mucho la cantidad demandada. En definitiva, el ingreso total es menor que antes (c).

4.2. La elasticidad–precio de la oferta: coeficiente y representación gráfica.

Se define como la variación porcentual de la cantidad ofrecida dividida por la variación porcentual del precio.

Variación porcentual de la cantidad ofrecida

Variación porcentual del precio

A diferencia del caso de la demanda, la curva de oferta tiene pendiente positiva, es decir, al aumentar el precio aumenta también la cantidad ofrecida.

La curva de oferta también tiene dos casos extremos de elasticidad:

a) Oferta infinitamente elástica b) Oferta de elasticidad = 0

Al precio p_0 se puede vender una cantidad infinita pero si se varía el precio no se vende nada.

Curva de oferta de elasticidad unitaria

Cualquier recta que pase por el origen

El principal factor que determina la elasticidad de la oferta es la facilidad con que se pueda incrementar la producción; si los recursos productivos son abundantes eso indicaría que se puede elevar la producción del bien y, consecuentemente, la elasticidad de la oferta sería relativamente grande; en caso contrario, si la capacidad de producción es muy reducida hablaríamos de una oferta inelástica. También hay que tener en cuenta que en la elasticidad de oferta influye asimismo el periodo de tiempo analizado, es decir, una variación dada del precio tiende a producir un efecto mayor en la cantidad ofrecida a medida que aumenta el tiempo que tienen los oferentes para responder a la subida del precio.

4.3. La elasticidad–renta. Bienes normales, bienes de primera necesidad y bienes inferiores.

La renta del sujeto supone una limitación para el consumo, de ahí que exista una clara relación entre el consumo de bienes y servicios y el nivel de ingresos que tenga el consumidor. En conjunto, las posibilidades de consumo aumentan con el nivel de renta y disminuyen cuando éste desciende. Cuando nos encontramos con bienes cuyo consumo aumenta con la renta decimos que son **bienes normales** y la relación existente entre renta y consumo del bien, que se llama **curva de Engel**, es positiva, es decir, al aumentar la renta aumenta el consumo.

Por otro lado, estos bienes normales pueden ser de dos tipos: bienes de **lujo** y bienes de **primera necesidad**. Los de lujo son aquellos cuyo consumo aumenta más que proporcionalmente cuando aumenta la renta (por ejemplo, si la renta aumenta en el 10% los bienes de lujo lo hacen en el 15%); en cambio, si el aumento es menos que proporcional se trata de un bien de primera necesidad (ej. si la renta sube el 10% y el consumo sube el 5%).

Por otra parte, puede darse una relación negativa entre el consumo de un bien o servicio y el nivel de renta del consumidor; a este bien se le llama **bien inferior**.

Consumo

Renta

4.4. La elasticidad cruzada de la demanda: bienes complementarios y sustitutivos.

La elasticidad cruzada de la demanda se define como el cociente entre la variación porcentual de la cantidad demandada del bien X entre la variación porcentual del precio del bien Y.

Variación porcentual de la cantidad demandada del bien X

Variación porcentual de precio del bien Y

Según este coeficiente clasificamos los bienes en:

– **complementarios**; cuando el consumo del bien X recibe un impulso al disminuir el precio del bien Y. Por ejemplo, podemos aceptar que un cambio en el precio de los transportes puede afectar la demanda de plazas de hotel. La representación gráfica de los bienes complementarios será:

Precio del

Bien Y

Demanda del bien X

– **sustitutivos**; son aquellos bienes en los cuales uno de ellos se ve afectado de forma negativa (desciende su demanda) cuando el precio del otro bien disminuye. Su representación gráfica será:

Precio del

Bien Y

Demanda del Bien X

– **independientes**; uno no afecta al consumo del otro.

TEMA 5.– LA DEMANDA Y LA CONDUCTA DEL CONSUMIDOR

5.1. Historia de la teoría de la utilidad.

La teoría de la utilidad tiene su origen en el utilitarismo, corriente intelectual muy significativa en el mundo occidental. El concepto de utilidad surge a comienzos de siglo XVIII con el desarrollo de las ideas básicas de probabilidad matemática. En 1738 el matemático Bernouille observó que actuamos como si la unidad monetaria que esperamos ganar en una apuesta valiera menos que la que esperamos perder, lo cual significa que somos renuentes al riesgo y que las sucesivas unidades monetarias de riqueza que obtenemos nos reportan una utilidad real cada vez menor. En los años siguientes del mismo siglo XVIII el filósofo inglés Bentham introdujo el concepto de utilidad en las ciencias sociales, propuso que la sociedad se organizara en función del principio de utilidad que definía como la propiedad de cualquier objeto de producir placer, bien o felicidad o de impedir el dolor, el mal o la infelicidad. Según Bentham la legislación debía elaborarse de acuerdo con los principios utilitaristas con el fin de conseguir la mayor felicidad del mayor número de personas. Proponía también aumentar el dolor del delincuente mediante duros castigos y, así, reducir los incentivos para cometer delitos. Estas ideas de Bentham, que hoy nos parecen primitivas, en aquella época eran revolucionarias ya que ponían el acento en que la política económica y social se debía diseñar para lograr determinados resultados prácticos y, sin embargo, hasta esas fechas las justificaciones se basaban en la tradición, en la voluntad del rey o bien en doctrinas religiosas. Hoy en día muchos pensadores políticos defienden sus propuestas legislativas con conceptos utilitaristas, es decir, lo que mejora el bienestar de mayor número de personas posible.

En el siglo XIX los economistas neoclásicos, con Jevons a la cabeza, ampliaron el concepto de utilidad de

Bentham para explicar la conducta del consumidor. Consideraba Jevons que la teoría económica era un cálculo del placer y el dolor y consideraba que las personas racionales basaban sus decisiones referentes al consumo en la utilidad adicional o marginal de cada bien. En este siglo XIX creían los utilitaristas que la utilidad era una realidad psíquica, mensurable directa y cardinalmente como la longitud o la temperatura. Indagaban en sus propios sentimientos para encontrar una confirmación de la ley de la utilidad marginal decreciente.

5.2. La elección y la teoría de la utilidad. La utilidad marginal y la ley de la utilidad marginal decreciente. La utilidad total y la utilidad marginal.

Para explicar el comportamiento del consumidor partimos de que éste tiende a elegir los bienes y los servicios que más valora. A este fin se ha desarrollado el concepto de **Utilidad**; se define ésta como la satisfacción o la manera en que el consumidor ordena los diferentes bienes y servicios. Con frecuencia se concibe la utilidad como el placer o utilidad subjetivos que reporta a una persona el consumo de un bien o de un servicio, se trata de un instrumento a través del cual intentamos comprender cómo distribuye un consumidor tipo, racionales sus limitados recursos entre los distintos bienes que le reportan satisfacción. Decimos que los individuos maximizan su utilidad, significa esto que van a elegir la combinación de bienes de consumo por la que tengan mayor preferencia. Se considera que la utilidad, en esta primera aproximación, es medible (mensurable); este carácter cardinal de la utilidad exige el concurso de otro concepto que es la utilidad marginal. La **Utilidad Marginal** se refiere a la utilidad adicional que reporta al consumidor el consumo de una unidad más de bien.

A finales del siglo XIX se enunció la **Ley de la Utilidad Marginal Decreciente**, según la cual la cantidad de utilidad adicional o marginal disminuye a medida que una persona consume una mayor cantidad de un bien. Según esta ley, a medida que consumimos más nuestra utilidad total aumenta pero ese aumento lo es a una tasa decreciente (cada vez más baja) debido a que nuestra utilidad marginal disminuye conforme se consume una mayor cantidad del bien, es decir que, la utilidad marginal decreciente se deriva del hecho de que disfrutamos menos del bien cuánto mayor es la cantidad que consumimos de él. Por ejemplo:

Cantidad consumida	Utilidad total (UT)	Utilidad Marginal (U')
0	0	
1	4	4
2	7	3
3	9	2
4	10	1
5	10	0

UT U'

Punto de saturación

Cantidad consumida UT

5.3. El principio de equimarginalidad: igualdad de las utilidades marginales de cada euro en cada bien.

La teoría de la utilidad la vamos a utilizar ahora para explicar la demanda del consumidor. Se dice que el consumidor trata de maximizar su utilidad, lo cual implica que elige la combinación de bienes (cesta) por la que tiene una mayor preferencia. En esta pregunta se intenta encontrar la regla para tomar esa decisión de optimidad. Esa regla es el llamado Principio Equimarginal, según el cual se debe distribuir la renta entre los distintos bienes de manera tal que dada uno de ellos por separado reporte la misma utilidad marginal (U') por unidad monetaria gastada, en esa situación llamada de equilibrio es donde el consumidor obtiene la máxima satisfacción, es decir, la máxima utilidad.

U'1 U'2 U'Z

P1 P2 PZ

5.4. Otro enfoque: el efecto-sustitución y el efecto-renta.

El nuevo enfoque para analizar la demanda no hace mención al concepto de utilidad marginal sino que se basa en las curvas de indiferencia que veremos después.

El análisis basado en las curvas de indiferencia se pregunta por el efecto-sustitución y el efecto-renta que provoca una variación del precio.

Veamos primero el **Efecto-Sustitución**. Si sube el precio de un producto sin que varíen los precios de los demás productos ese bien se encarece. La consecuencia será que se compre menos de ese producto y más de los otros que no han variado su precio.

En términos más generales el efecto-sustitución nos dice que cuando sube el precio de un bien los consumidores tienden a sustituirlo por otros con el fin de obtener la satisfacción deseada de una forma más barata, es decir que, los consumidores tienen un comportamiento similar al de las empresas cuando la subida del precio de uno de los factores de producción (tierra, trabajo y capital) las induce a sustituir ese factor por otros factores más baratos con la finalidad de poder producir la misma cantidad con el menor coste total.

En cuanto al **Efecto-Renta**, se refiere a que cuando la renta monetaria del consumidor no varía una subida del precio del producto equivale a una reducción de su renta real, es decir, la cantidad efectiva de bienes y servicios que se pueden comprar con la renta monetaria teniendo en cuenta la inflación. Cuando sube un precio y las rentas reales disminuyen es probable que los consumidores compren una cantidad menor de casi todos los bienes, incluido el bien cuyo precio ha subido y a esto lo llamamos el efecto-renta. El efecto-renta refuerza normalmente el efecto-sustitución haciendo que la curva de demanda sea decreciente.

5.5. La paradoja del valor. El excedente del consumidor.

LA PARADOJA DEL VALOR

Esta paradoja trata de responder la pregunta de cómo es posible que el agua, que es esencial para la vida, tenga tan poco valor y que los diamantes, que generalmente son utilizados con fines de lujo, tengan un precio exagerado. La clave, la respuesta la tenemos en la utilidad marginal (U'). La utilidad total del agua es mucho mayor que la de los diamantes pero también el agua es mucho más abundante y, por lo tanto, su utilidad marginal es baja, es decir, si no pudiésemos utilizar más que un vaso de agua a la semana pagaríamos una alta suma para poder beber otro pero como tenemos bastante agua la utilidad del último vaso de que disponemos es pequeña en tanto que la utilidad del último diamante es elevada porque es muy escaso, de ahí que el precio que estamos dispuestos a pagar por un vaso de agua es mucho menor que el que se paga por un diamante.

EL EXCEDENTE DEL CONSUMIDOR

La paradoja del valor subraya el hecho de que el valor monetario registrado de un bien que se calcula multiplicando el precio por la cantidad vendida puede ser muy engañoso si lo utilizamos como indicador de su valor económico total; por ejemplo el valor económico medido del aire es 0 y sin embargo su contribución al bienestar es infinita. Pues bien, esta diferencia entre la utilidad total (UT) de un bien y su valor total de mercado (precio*cantidad) es a lo que llamamos Excedente del Consumidor y su causa es que, a consecuencia de la ley de la utilidad marginal decreciente, recibimos más de lo que pagamos, es decir, que las primeras unidades que compramos nos reportan una utilidad marginal (U') superior que el precio que pagamos.

Representación gráfica:

En esta figura una persona consume agua cuyo precio es de 1 euro. Ese consumidor se pregunta cuántos litros debe comprar a ese precio. El primer litro es muy valioso ya que sacia una enorme sed por lo que está dispuesto a pagar 9 euros; sin embargo, ese primer litro sólo le cuesta 1€ que es el precio de mercado, por lo que el consumidor obtiene un excedente de 8€; consideremos el caso del segundo litro que tiene un valor para el consumidor de 8€ y sólo le cuesta 1€, luego el excedente es de 7€ y así con los siguientes. El consumidor alcanza el equilibrio en el punto E en el que compra 8 litros a 1€ cada uno; así pues, el consumidor ha pagado 8€ pero el valor total del agua es 44€ (suma de los excedentes + lo que paga).

Se utiliza el concepto de excedente del consumidor cuando se realizan análisis de coste-beneficio que intenta averiguar los costes y los beneficios de un programa público. Por lo general, se recomendaría la realización del programa si el excedente del consumidor (beneficios) fuera superior a los costes.

TEMA 6. – ANÁLISIS GEOMÉTRICO DEL EQUILIBRO DEL CONSUMIDOR

6.1. La curva de indiferencia. La ley de sustitución. Mapa de curvas de indiferencia.

El enfoque que continua siendo tradicional en la teoría de las decisiones del consumidor no exige la medición de utilidades ni tampoco la suposición del decrecimiento de la utilidad marginal. Este nuevo enfoque llamado ORDINAL puede racionalizar y explicar el comportamiento de los consumidores basándose únicamente en el supuesto de que el consumidor es capaz de ordenar las combinaciones de bienes según un orden de preferencias, es decir, que posea una jerarquización consistente incluyendo en ella la posibilidad de declararse indiferente ante una alternativa. De modo que en este enfoque la función de utilidad se limita a expresar la ordenación de preferencias y no su intensidad.

El concepto fundamental de esta teoría son las curvas de indiferencia descubiertas por V. Pareto a comienzos del siglo XX. Consideremos un consumidor que compra diferentes combinaciones de dos bienes, por ejemplo alimentos y vestidos, que tienen unos precios fijos y que esas diferentes combinaciones reportan al consumidor idéntica satisfacción, idéntica utilidad. Eso es lo que se llama **Curva de Indiferencia**.

Combinaciones de dos bienes diferentes (combinaciones indiferentes):

	Alimentos	Vestido	Relaciones de Sustitución
A	1	6	3
B	2	3	
D	4	1½	

			1
C	3	2	
			½

Vestidos

Alimentos

Las curvas de indiferencia son convexas, lo que significa que a medida que vamos descendiendo hacia la derecha (lo que en la curva de ejemplo implica un descenso del vestido) se vuelven casi horizontales, lo que se denomina **Ley de Sustitución** que se define así: cuanto más escaso es un bien mayor es su valor relativo de sustitución porque su utilidad marginal aumenta en relación con la utilidad marginal del bien que se ha vuelto abundante. Por ejemplo, en la figura, para desplazarse del punto A al punto B el consumidor estaría dispuesto a renunciar a 3 unidades de las 6 de vestido que posee a fin de conseguir 1 unidad más de alimento pero, sin

embargo, para desplazarse de B a C tan solo sacrificaría 1 de las unidades de vestido que le quedan para conseguir una tercera unidad de alimentos, por tanto ahora el trueque es de 1*1 (para ganar 1 pierde 1). Siguiendo el proceso, para pasar de C a D sólo sacrifica $\frac{1}{2}$ unidad.

Las cifras 3 (de A a B), 1 (de B a C) y $\frac{1}{2}$ (de C a D) es lo que se llama Relaciones de Sustitución o también Relaciones Marginales de Sustitución.

Una curva de indiferencia convexa responde a la Ley de Sustitución, es decir, a medida que aumenta la cantidad consumida de, por ejemplo, los alimentos y disminuye la cantidad consumida del otro bien, el vestido, los alimentos, que ahora son muy abundantes, tienen que abaratare cada vez más si se quiere convencer al consumidor de que acepte una cantidad un poco mayor de alimentos a cambio de un leve sacrificio en el vestido.

Un mapa de curvas de indiferencia es un conjunto de curvas de indiferencia que no se cortan. La que está más lejos del origen representa mayor utilidad. Este mapa de curvas de indiferencia refleja un conjunto de combinaciones de bienes que reportan al consumidor idéntica satisfacción. La más alejada del origen representa mayor satisfacción.

Vestido

Alimento

6.2. La recta de balance o restricción presupuestaria.

Llamamos recta de balance a la representación gráfica de la renta o restricción presupuestaria del consumidor. Supongamos, por ejemplo, que la renta del consumidor es de 6 unidades monetarias y que los precios de los bienes en que va a gastarlas es de 1,5 la unidad de los alimentos y de 1 unidad monetaria para el otro bien. Así pues, si gasta toda su renta en alimentos puede comprar 4 unidades de alimento y si la gasta en vestido puede comprar 6 unidades de vestido. Así pues, una tabla de las posibles combinaciones es ésta:

	Alimentos	Vestido
A	4	0
B	3	1,5
C	2	3
D	1	4,5
E	0	6

Esta figura representa todas las posibilidades de combinación de los bienes posibles con la renta disponible de 6 unidades y con los precios dados de 1,5 y de 1. La pendiente de la recta NM es de 1,5 prescindiendo de su signo y es necesariamente la relación entre el precio de los alimentos y el precio del vestido. El significado de esa pendiente es que a esos precios fijos cada vez que el consumidor cede 3 unidades de vestido puede ganar 2 unidades de alimento o bien cada vez que cede 1,5 de vestido gana 1 de alimento.

$6 = (1,5 * A) + (1 * V)$ siendo A la cantidad de alimentos y V la de vestidos !

$$V = 6 - 1,5A$$

6.3. La posición de equilibrio de tangencia. Variaciones de renta y del precio.

Si representamos en el mismo gráfico el mapa de curvas de indiferencia y la recta de balance el equilibrio del consumidor se obtendrá donde la recta de balance sea tangente a una curva de indiferencia que será la más

alejada del origen que sea asequible a la renta del consumidor.

La **recta de balance** es la representación gráfica de la renta monetaria.

Vestido

El **punto de tangencia** es el nivel

más alto de satisfacción posible.

Alimento

En el punto de equilibrio la tangencia se da en esta igualdad:

$PA \cdot U'_A$

$PV \cdot U'_V$

Significa que en condiciones de equilibrio el consumidor obtiene la misma utilidad marginal (U') de la última unidad monetaria gastada en alimentos que de la última unidad monetaria gastada en vestido. Se trata de la misma condición que pusimos como equilibrio en la teoría de la utilidad cardinal:

$U'_V \cdot U'_A \cdot PA \cdot U'_A$

$PV \cdot PA \cdot PV \cdot U'_V$

Se pueden hacer dos aplicaciones de las curvas de indiferencia:

1) El análisis de una variación en la renta monetaria.

Supongamos que la renta del consumidor se ha reducido a la mitad, es decir, ha pasado de 6 a 3 y que los precios de los bienes siguen siendo los mismos. En este caso, la nueva recta de balance se habrá desplazado a la izquierda, paralelamente hacia el origen. Para maximizar la satisfacción el consumidor, como siempre, se desplazará a la curva de indiferencia más alejada posible del origen que será el punto de tangencia entre la nueva recta de balance y una curva de indiferencia.

$R = 3$ Vestido

$PA = 1,5$

$PV = 1$

Alimentos

2) El análisis de una variación del precio de uno de los dos bienes.

Suponemos ahora que tenemos la renta inicial de 6 y que el precio del vestido sigue siendo 1 pero, en cambio, los alimentos pasan de 1,5 a 3. Ahora la variación de la recta de balance consiste en un giro que hace sobre el punto N hacia el interior.

La aplicación práctica de esta variación de un precio es la obtención de una curva de demanda del producto que ha variado el precio –en este caso A– porque no variaron los gustos, que están representados por las

curvas de indiferencia, tampoco varió la renta monetaria, que sigue siendo 6, ni el precio del otro bien, que sigue siendo 1.

R = 6 Vestido

PV = 1

PA = 3 Punto de equilibrio

Alimentos

TEMA 7.- LA PRODUCCIÓN DE LA EMPRESA Y SUS COSTES

7.1. Teoría de la producción y de los productos marginales. Ley de los rendimientos decrecientes.

Las actividades productivas de un país reflejan la medida de su potencial económico. Ese potencial depende de las dimensiones y calidad del factor trabajo. También depende de la cantidad y de la calidad del stock de capital existente, también de los conocimientos tecnológicos y de la naturaleza de las instituciones públicas y privadas. Las actividades productivas son diversas, comprenden las actividades agrícolas, industriales y de servicios. En el análisis suponemos que las empresas, en todos los casos, se esfuerzan por producir eficientemente, es decir, con el menor coste posible. La relación entre la cantidad de factores necesaria y la cantidad de producción que se puede obtener es a lo que se llama **Función de Producción**. Se define ésta para un estado concreto de los conocimientos técnicos. Para todos y cada uno de los infinitos productos o servicios existe una función de producción distinta; sin embargo, las funciones de producción nos sirven para describir la capacidad productiva de la empresa. A partir de la función de producción de una empresa se pueden calcular tres conceptos que son el *producto total*, el *producto medio* y el *producto marginal*.

El *producto total* o físico designa la cantidad total de producción que se obtiene en unidades físicas, por ejemplo kilos de trigo, número de llamadas telefónicas

Desde el momento que conocemos el producto total podemos determinar el *producto marginal* de un factor, que se define como el producto adicional que se obtiene mediante una unidad más de ese factor manteniéndose constantes todos los demás factores.

El *producto medio* es igual a la producción total dividida por el total de unidades del factor.

Unidades de trabajo	Producto total	Producto marginal	Producto medio
0	0		
1	2000	2000	2000
2	3000	1000	1500
3	3500	500	1167
4	3800	300	950
5	3900	100	780

Utilizando las funciones de producción se puede comprender la **Ley de los Rendimientos Decrecientes**. Esta ley dice que cuando añadimos cantidades adicionales al factor y mantenemos fijas las cantidades de los demás obtenemos una cantidad adicional de producto cada vez más pequeña, es decir, el producto marginal de cada unidad de factor disminuye a medida que aumenta la cantidad de ese factor manteniendo todos los demás constantes. Por ejemplo, si se tiene una parcela de terreno y entra un trabajador a producir lechugas y produce el solo 10, entra un segundo trabajador en la misma parcela y entre los dos producen 23, la producción marginal es de 13 (rendimiento creciente porque el segundo produce más); entra un tercero y producen entre

los tres 31, el incremento es de 8.

Producción Producción

Total Marginal

Factor Trabajo Factor Trabajo

7.2. Rendimientos de escala.

La ley de los rendimientos decrecientes y los productos marginales se refieren a la respuesta de la producción ante el aumento de un único factor productivo manteniéndose todo lo demás constante. Por el contrario, los **Rendimientos de Escala** se refieren a la influencia que tiene el aumento de escala no de un solo factor sino de todos sobre la cantidad producida, es decir, los rendimientos de escala reflejan la sensibilidad del producto total cuando se aumentan proporcionalmente todos los factores productivos.

Se distinguen los tres casos siguientes:

1) Los rendimientos CONSTANTES de escala. Son cuando una variación de todos los factores genera una variación proporcional de la producción. Si por ejemplo se duplica el trabajo, la tierra y el capital y hay rendimientos constantes de escala la producción se duplicará.

2) Existen rendimientos CRECIENTES de escala cuando un aumento de todos los factores provoca un aumento más que proporcional del nivel de producción. Por ejemplo, si se aumenta la cantidad de trabajo, tierra y capital (factores productivos) en un 10% y la producción total aumenta en un 20.

Se ha llegado a la conclusión de que muchos procesos industriales tienen ligeros rendimientos crecientes de escala.

3) Existen rendimientos DECRECIENTES de escala cuando un aumento equilibrado de todos los factores productivos genera un incremento menos que proporcional de la producción total. Por ejemplo, si los factores productivos aumentan en un 10% y la producción aumenta un 5%.

En resumen, la producción muestra rendimientos crecientes, decrecientes o constantes de escala cuando un aumento equilibrado de todos los factores productivos genera un incremento más que proporcional, menos que proporcional o proporcional de la producción respectivamente.

Las economías de escala y la producción en serie explican una gran parte del crecimiento económico que han experimentado los países en los últimos 100 años. Si predominan los rendimientos crecientes el aumento el aumento de la cantidad de factores productivos y de la producción elevaría la productividad. Este concepto se mide dividiendo la producción total entre una media ponderada de los factores productivos utilizados. Por ejemplo, si una empresa aumenta un 1% los factores productivos y, como consecuencia de las economías de escala, la producción se incrementa un 3%, la productividad o producción por unidad de factor aumentaría un 2%. De este ejemplo concluimos que el aumento de la producción per capita y, en general, de los niveles de vida de un país en parte se puede deber a la explotación de los rendimientos crecientes de escala en la producción pero, en cualquier momento, estos rendimientos crecientes se pueden trocar en rendimientos decrecientes de escala, por ejemplo, a medida que se expanden las empresas en su búsqueda de mayores beneficios bien entrando en más mercados geográficos o bien ampliando su gama de productos los problemas de gestión y de coordinación son cada vez más difíciles de resolver porque disponen de menos tiempo para estudiar cada mercado y cada decisión y, con ello, los directivos pueden perder el contacto con la producción diaria y comenzar a cometer errores.

7.3. El corto y el largo plazo. El cambio tecnológico.

EL CORTO Y EL LARGO PLAZO

La producción, además de factores productivos, requiere tiempo. El tiempo tiene repercusión tanto en la producción como en los costes de producción. Para su análisis distinguimos dos periodos de tiempo: por un lado, el CORTO PLAZO o periodo en el cual las empresas pueden ajustar la producción alterando los factores variables como por ejemplo las materias primas y el trabajo pero sin variar los factores fijos como el capital. El otro periodo es el LARGO PLAZO, periodo suficientemente largo en el que se pueden cambiar todos los factores (variables y fijos).

EL CAMBIO TECNOLÓGICO

En cuanto al cambio tecnológico, se refiere a las mejoras de los procesos productivos para producir bienes y servicios o bien a los cambios de antiguos productos por otros nuevos.

Distinguimos entre **innovaciones de los procesos productivos e innovaciones de los productos**.

Los primeros, las innovaciones de los procesos, son aquellos en los que los nuevos conocimientos técnicos mejoran los procedimientos de producción de productos ya existentes.

Los segundos, las innovaciones de los productos, son introducciones en el mercado de productos nuevos o viejos mejorados.

Representación gráfica del efecto de la tecnología sobre el producto total:

Producto

Total Tecnología en un año anterior al actual (2001)

Tecnología en un año anterior (1997)

Factor Productivo

Esta figura nos indica el efecto positivo del avance tecnológico sobre el nivel de producción del país. Nos podemos preguntar si se puede dar el efecto contrario, es decir, una regresión tecnológica (que la producción fuese inferior con la nueva tecnología). En una economía de mercado que funcionara perfectamente esa situación no sería posible porque las tecnologías inferiores tienden a descartarse mientras que se introducen aquellas tecnologías que generan una mayor productividad, es decir, una mayor producción por unidad de factor productivo. Y así aumentan los beneficios de las empresas innovadoras. Sin embargo, cuando hay fallos del mercado podría producirse una regresión tecnológica. Así, por ejemplo, una empresa no regulada por el sector público (gobierno) podría introducir un proceso socialmente despilfarrador, por ejemplo, a través de un vertido de residuos tóxicos a un río porque fuera más barato. Sin embargo, la ventaja económica que obtendría esa empresa tan solo se deriva del hecho de que los costes sociales, es decir, los costes que sufre la sociedad como consecuencia de ese vertido, de la contaminación, no se incluyen en los cálculos de los costes de producción de la empresa.

En consecuencia, si se incluyeran en las decisiones de la empresa a través, por ejemplo, de impuestos sobre la contaminación el proceso anterior que llamamos retrógrado (de regresión tecnológica) dejaría de ser rentable. En definitiva, en los mercados competitivos los productos inferiores tienden a desaparecer a favor de los productos llamados normales.

7.4. El análisis económico de los costes: total fijo y variable. El coste marginal. Los costes medios.

En un mundo de escasez las empresas tienen que pagar los factores productivos con los que elaboran los productos. Así pues, los costes son consecuencia de la producción. Las empresas desean elegir el método de producción eficiente, es decir, el que produce más con menos costes. Se distinguen por un lado el COSTE FIJO (CF) y por otro el COSTE VARIABLE (CV).

Los **costes fijos** también se llaman costes generales o irre recuperables. Son aquellos que no varían con el nivel de producción. Se recogen aquí conceptos como el alquiler del edificio, los intereses abonados por las deudas o los sueldos del personal fijo; conceptos como éstos hay que pagarlos aún en el caso de que la empresa no produzca.

En cuanto a los **costes variables**, son aquellos que varían con el nivel de producción, por ejemplo las materias primas necesarias para producir (acero para los automóviles), los obreros necesarios, la energía, etc.

La suma de los dos (fijo + variable) se llama COSTE TOTAL (CT). En resumen, el coste total representa el gasto monetario total mínimo necesario para obtener cada nivel de producción. Este coste total aumenta cuando aumenta la cantidad producida.

El coste fijo representa el gasto monetario total aunque no se produzca nada, no resulta afectado por las variaciones de la cantidad de producción.

El coste variable representa los gastos que varían con el nivel de producción.

Cantidad (q)	Coste fijo (CF)	Coste variable (CV)	Coste total (CT= CF+CV)	Coste marginal (C')
0	55	0	55	
1	55	30	85	30
2	55	55	110	25
3	55	75	130	20
4	55	105	160	30
5	55	155	210	50

El COSTE MARGINAL (C') se define como el coste adicional de producir una unidad más.

CT C'

q q

El COSTE MEDIO TOTAL (C*T) se define como el cociente entre el coste total dividido por el número de unidades producidas.

Coste total CT CF + CV

Nº unidades producidas q q

CF

q

CV

q

q	CF	CV	CT	C'	C*T	C*F	C*V
0	55	0	55		"	"	Indefinido
1	55	30	85	30	85	55	30
2	55	55	110	25	55	27½	27½
3	55	75	130	20	43!	18!	25
4	55	105	160	30	40	13¾	26¼
5	55	155	210	50	42	11	31

Obsérvese que el coste medio va disminuyendo progresivamente; en este ejemplo alcanza un mínimo para $q = 4$ en la que el $C*T$ es 40.

C'

$C*T$

$C*V$

$C*F$

CF 55

40

q q

Cuando el C' es inferior al coste medio total tira hacia debajo de éste, es decir, la gráfica del $C*T$ iría descendiendo. Cuando C' es exactamente igual al coste medio éste no aumenta ni disminuye y se encuentra en su punto mínimo. Cuando C' es superior al $C*T$ tira de él hacia arriba. Por lo tanto, en el punto más bajo de la curva de los $C*T$ se da que el coste marginal = $C*T$ = Mínimo del $C*T$.

$C' = C*T$ significa que una empresa que busque el $C*$ mínimo de producción debe buscar el nivel de producción en el que los costes marginales sean igual que los costes totales.

7.5. La relación entre la producción y los costes: elección de los factores productivos por parte de la empresa.

La curva de costes de una empresa depende, por un lado, de los precios que tengan los factores productivos (por ejemplo, un aumento en la retribución del trabajo supondría un incremento en los costes) pero también depende de cual sea su función de producción. Cuando los avances tecnológicos permiten que la empresa produzca la misma cantidad con menos factores productivos es evidente que los costes de la empresa disminuirán. Así pues, cuando conocemos, por un lado, cuáles son los precios de los factores y, por otro lado, cuál es la función de producción de la empresa, se puede calcular su **curva de costes**.

Supongamos una empresa con las siguientes condiciones:

Producción	Cantidad de Tierra (Áreas)	Cantidad de Trabajo	Renta factor Tierra (€/área)	Salario (retribución Factor trabajo)	Coste Total (C') (CT)	Coste Marginal
------------	-------------------------------	------------------------	---------------------------------	--	-----------------------------	----------------

				(€/trabajador)		
0	10	0	5,5	5	65	
1	10	6	5,5	5	85	30
2	10	11	5,5	5	110	25
3	10	15	5,5	5	130	20
4	10	21	5,5	5	160	30
5	10	31	5,5	5	210	50
6	10	45	5,5	5	280	70
7	10	63	5,5	5	370	90
8	10	85	5,5	5	480	110

Ahora podemos comprender porque las curvas de coste medio tienen forma de U. Esto ocurre en el corto plazo porque hemos de considerar que uno de los factores productivos es fijo, normalmente se considera que el factor fijo es el capital y el factor variable es el trabajo. En esas condiciones operará la Ley de los Rendimientos Decrecientes porque cada unidad adicional de factor variable (trabajo) dispondrá de menor parte del factor fijo y, en consecuencia, el incremento de producción será cada vez más pequeño. Dicho de otro modo, los rendimientos decrecientes del factor trabajo implican un coste marginal a corto plazo creciente, lo que demuestra porque los rendimientos decrecientes hacen que los costes marginales aumenten una vez rebasado un cierto punto.

En resumen, a corto plazo en que son fijos algunos factores, como el capital, los factores variables que se combinan con el fijo suelen tener una fase inicial de rendimientos crecientes seguida de otra de rendimientos decrecientes. A dichas fases de rendimientos crecientes y decrecientes les corresponden unas curvas de coste marginal decrecientes y crecientes respectivamente una vez que entra en funcionamiento la Ley de los Rendimientos Decrecientes.

Producto Coste

Marginal Marginal

Trabajo Trabajo

Todas las empresas deben decidir la forma de producir, es decir, la combinación más conveniente que han de utilizar de factores productivos. Suponemos que las empresas intentan minimizar sus costes de producción. Una forma de encontrar la combinación de coste mínimo es calcular primero el producto marginal de cada factor productivo, seguidamente se divide ese producto marginal por su precio de modo que se obtiene el producto marginal por cada unidad monetaria gastada en ese factor. Y la combinación de factores productivos que minimizan el coste de producción se obtiene cuando el producto marginal de cada unidad monetaria gastada en cada factor productivo es el mismo para todos, es decir, cuando el producto marginal del capital partido de su precio = al producto marginal del trabajo partido de su precio = al producto marginal de la tierra partido por su precio

7.6. Curvas isocuantas y rectas isocostes: el punto de tangencia de coste mínimo.

CURVAS ISOCUANTAS

Llamamos función de producción al modelo matemático que describe todos los posibles outputs (productos) que pueden obtenerse a partir de todas las combinaciones de inputs (factores productivos) eficientes. Así, llamando X a la cantidad de producto, llamando L a la cantidad de factor productivo trabajo y llamando K a la cantidad de factor capital, la función de producción se expresa mediante el siguiente modelo matemático: $X =$

$f(L, K)$. Dando valores a la variable X (output) se puede representar gráficamente esta función de producción en un plano:

K

$X_4 > X_3 > X_2 > X_1$

L

Se denominan Curvas Isocuantas a las líneas que describen todas las posibles combinaciones de inputs necesarias para obtener una determinada cantidad de output. Estas curvas isocuantas son **decrecientes** y **convexas** con respecto al origen de coordenadas, es decir, ninguna empresa estaría dispuesta a sustituir un proceso productivo por otro proceso que incrementara la cantidad consumida de un input para obtener la misma cantidad de output si no supusiera el nuevo proceso productivo una reducción en las cantidades consumidas de otros inputs, al menos de uno, porque en tal caso el nuevo proceso productivo sería técnicamente ineficiente. Por eso las curvas isocuantas son decrecientes y convexas.

Las curvas isocuantas, a medida que incrementan su cantidad de producto o nivel de producción, se van alejando del origen de coordenadas sin que puedan llegar nunca a cortarse porque, en tal caso, dos cantidades diferentes de producto podrían ser obtenidas con una misma combinación de inputs y, de nuevo, el proceso productivo o combinación de inputs correspondiente a la isocuanta de menor nivel productivo sería ineficiente.

No se puede dar esto: K

$X_2 > X_1$

K_1

$L_1 L$

La norma general en las actividades económicas es que los inputs que intervienen en la función de producción sean sustituibles entre sí, pero también existen otras muchas actividades económicas en las que los factores productivos más que sustitutivos son complementarios. Así, por ejemplo, los diferentes componentes de un automóvil tienen que ser combinados en unas proporciones determinadas, por ejemplo, 4 ruedas por coche. En casos como éste y otros muchos la **familia o mapa de curvas** isocuantas correspondientes a una función de producción toma la forma siguiente:

V_2

A V_1 y V_2 son factores productivos

$X_3 > X_2 > X_1$

X_3

X_2

X_1

V_1

En esta grafica las únicas combinaciones de inputs (V1 y V2) técnicamente eficientes son las situadas sobre la recta OA. Para un nivel de producción dado el aumento en la cantidad utilizada de uno de los factores productivos no supone ninguna disminución en la cantidad utilizada del otro input. Toda combinación de inputs situada a la derecha o por encima del vértice de la correspondiente isocuanta es una combinación productiva ineficiente porque supone un mayor consumo de uno de los factores productivos y no menos del otro para obtener la misma cantidad de producto. Las combinaciones de inputs eficientes, cualquiera que sea el volumen de producción, han de utilizar siempre los dos factores productivos en la misma proporción, es decir, en la proporción

RECTAS ISOCOSTES

Si multiplicamos las cantidades de cada uno de los inputs consumidas en el proceso de producción por sus respectivos precios se obtiene el coste de la producción. Así, si llamamos PL al precio del factor trabajo y llamamos PK al precio del factor capital tendríamos que las combinaciones productivas de igual coste vendrían expresadas por la ecuación $C = PL * L + PK * K$ en donde la C es una constante que expresa el coste o presupuesto de gastos y, dado que los precios PL y PK y también el valor C son constantes, la ecuación es una relación entre las variables L y K que viene representada geométricamente por una recta; a cada valor de C le corresponde una recta distinta si bien todas ellas son decrecientes y paralelas dado que tienen una pendiente negativa que es igual al cociente entre los precios de los factores. Así pues, dando al término C diferentes valores se obtiene el MAPA DE RECTAS ISOCOSTES.

$$C = PL * L + PK * K$$

$$L = C / PL \text{ (origen)} - (PK / PL) * K \text{ (pendiente de la recta)}$$

¿Dónde encontraría el equilibrio la empresa? Si representamos en el mismo plano las curvas isocuantas y las rectas isocostes el equilibrio se obtendría en el punto de tangencia entre la curva isocuanta y la recta isocoste; en ese punto se lograría la máxima producción posible a un coste determinado o bien una producción determinada a un coste mínimo.

K

$$C_4 > C_3 > C_2 > C_1$$

C1 C2 C3 C4

L

TEMA 8.- LA CONDUCTA DE LOS MERCADOS PERFECTAMENTE COMPETITIVOS

8.1. La conducta de la oferta de la empresa competitiva: la oferta competitiva en el punto en el que el coste marginal es igual al precio

Intentamos comprender cuál es el comportamiento de una empresa ante las señales de los precios que emite el mercado. Partimos de que las empresas maximizan los beneficios; para ello, deben gestionar eficientemente sus actividades internas y también tomar decisiones convenientes. Los beneficios en una empresa son algo parecido a los ingresos netos para el consumidor, representan la cantidad que puede repartir en dividendos a los propietarios o bien reinvertir en la propia empresa o utilizarlos como inversiones financieras. Todas estas actividades elevan el valor que tiene la empresa para sus propietarios. El competidor perfecto es precio-aceptante, es decir, debe vender su producto al precio que le viene impuesto por el mercado. A igual que la mayoría de los consumidores debemos aceptar los precios que nos piden por los diferentes productos, de igual modo las empresas en un mercado de competencia perfecta tienen también que aceptar los precios de

mercado de los distintos bienes. En consecuencia, una empresa particular en este mercado de competencia perfecta no puede cambiar el precio a que debe vender el producto y, así, el precio de cada unidad vendida será el ingreso adicional (marginal) que obtiene ésta (la empresa).

Conviene recordar:

- 1º) En condiciones de competencia perfecta hay muchas pequeñas empresas de dimensión parecida cada una de las cuales produce un producto idéntico y es demasiado pequeña para influir en el precio de mercado.
- 2º) El competidor perfecto se enfrenta a una curva de demanda totalmente horizontal, de elasticidad infinita.
- 3º) El ingreso adicional derivado de cada unidad adicional vendida es el precio de mercado.

En consecuencia,

Totalidad de las empresas Empresa particular

p p

pE pE (3) D

q 5 6 q

Una empresa competitiva decidirá la cantidad que ofrece al mercado una vez que conoce sus costes de producción, la demanda y su deseo de maximizar los beneficios. Los beneficios se maximizan produciendo la cantidad con la que el C' (coste de la última unidad producida) es igual al precio de mercado. La razón de que esto sea así se encuentra en que la empresa siempre puede obtener beneficios adicionales en la medida en que el precio de mercado sea mayor que el coste marginal de la última unidad producida. El beneficio total se maximiza cuando ya no es posible obtener beneficios adicionales vendiendo una mayor cantidad de producto. Consecuentemente, en el punto de beneficio máximo, la última unidad producida generará una cantidad de ingresos que son exactamente iguales a lo que ha costado producir esa última unidad y, dado que en competencia perfecta el ingreso adicional es igual al precio de mercado, siendo el coste adicional el coste marginal (C') tenemos como regla de oferta de una empresa en un mercado de competencia perfecta la condición de que el coste marginal sea igual al precio de mercado ($C' = p$).

precio

P_m = precio de mercado

$IT = p \cdot q$

$pm \ D \ D \ CT = C \cdot T \cdot q$

$C \cdot T = CT / q = (CF + CV) / q$

qm cantidad

Esta figura muestra gráficamente la decisión de oferta de la empresa. Cuando el precio de mercado es p_m la empresa deseará producir y vender la cantidad indicada por el punto de corte entre el coste marginal (C') y el coste medio total ($C \cdot T$). Así pues, la curva del coste marginal de la empresa se puede utilizar para determinar cuál sea el programa óptimo de producción. En ese punto, cuyo nivel de producción maximiza los beneficios, el ingreso total es igual al coste total y los beneficios contable son nulos ($= 0$). Pero nos estamos refiriendo a

los beneficios económicos y éstos comprenden todos los costes de oportunidad, incluidos el coste de oportunidad del factor trabajo y el coste de oportunidad del capital del propietario.

$P^m D' D'$

$P m D D$

$q m q'm$

Si el precio de mercado fuese P^m la cantidad de oferta que maximiza el beneficio de la empresa sería $q'm$.

8.2. El coste total y la condición de cierre

Generalmente una empresa desea cerrar a corto plazo cuando ya no puede cubrir sus costes variables.

En consecuencia, el punto de cierre significa que si el precio es inferior la empresa cerraría. En el punto de cierre la empresa cubre los costes variables y pierde los costes fijos. Si la curva de demanda fuera D' la empresa no cubriría los costes variables.

C' corta a C^*T y C^*V en sus puntos más bajos.

D

Curva de demanda de la empresa

$D' IT = Pm * qm$

$CT = C^*V * qm$

La recta general de maximización de beneficios ($p = C'$) deja abierta la posibilidad de que cuando el precio sea excesivamente bajo la empresa decida cerrar. Se llama PUNTO DE CIERRE a aquel precio que iguala el C^*V (coste variable medio) y el C' (coste marginal), es decir, es el punto más bajo de la curva de costes variables medios. A ese precio la empresa cubre los CV de producción y pierde los fijos. En consecuencia, tanto si produce como si no produce pierde lo mismo, pierde los costes fijos. Si el precio desciende por debajo de ese valor, la empresa ni siquiera cubriría los CV y decidiría cerrar.

Para un precio comprendido entre el punto de cierre y el mínimo de los C^*T la empresa cubriría todos los CV y parte de los CF.

Resumiendo, esta figura muestra los puntos de cierre y de beneficio nulo. El de beneficio nulo es aquel en el que el precio se iguala al coste medio total y el punto de cierre es aquel en el que el precio es igual que el C^*V . De ahí se desprende que la curva de oferta de la empresa nace en el punto de cierre y sigue la trayectoria de la C' , es decir, que la curva de oferta de la empresa empieza en el punto de cierre hacia arriba. Con lo que llegamos a la conclusión de que las empresas que maximizan sus beneficios, que es lo mismo que minimizar sus pérdidas, pueden continuar produciendo en el periodo del corto plazo aún en el caso de que pierdan dinero (parte de los CF).

TEMA 9.- VISIÓN PANORÁMICA DE LA MACROECONOMÍA

9.1. El nacimiento de la macroeconomía

9.2. Objetivos e instrumentos

La ciencia de la macroeconomía aparece en los años '30 de la mano de John Mainard Keynes al tratar de comprender el mecanismo económico que provocó la gran depresión del '29. Concluida la Segunda Guerra Mundial el Congreso de Estados Unidos proclamó que eran responsabilidad del Estado los resultados macroeconómicos. En 1946 fue aprobada la Ley del Empleo que intentaba lograr el máximo nivel de empleo, de producción y de poder adquisitivo. Generalmente se juzgan los resultados macroeconómicos examinando algunas variables; las más importantes son la **producción**, el **empleo** y la **inflación**.

La Producción

El objetivo la actividad económica es proporcionar los bienes y servicios que demanda la población, es decir, producir alimentos, educación, actividades de ocio, etc.

La producción de una economía tiene como indicador más amplio el Producto Interior Bruto (PIB). El PIB mide el valor de mercado de todos los bienes y servicios finales que produce una economía durante un año. Se puede medir el PIB de dos formas:

- PIB NOMINAL, se mide la producción de un país durante un año valorándolos (los bienes y los servicios) a los precios a que fueron vendidos.
- PIB REAL, se calcula esa producción de bienes y servicios valorándolos a los precios de un año anterior.

PIB Nacional

PIB real =

Deflactor PIB

Las variaciones del PIB real constituyen el mejor indicador existente del nivel y crecimiento de la producción.

A pesar de las variaciones a corto plazo del PIB, consecuencia de las alzas y bajas del ciclo económico, las economías de los países desarrollados muestran generalmente un crecimiento a largo plazo continuo del PIB real y una mejora de los niveles de vida. A esto se le llama **CRECIMIENTO ECONÓMICO**.

Llamamos PIB POTENCIAL a la cantidad máxima que puede producir la economía manteniendo al mismo tiempo estables los precios. Esto significa que cuando una economía se encuentra en su nivel potencial es desempleo es bajo y la producción es elevada. La producción potencial del país depende de cuál sea la capacidad productiva de su economía y esta capacidad productiva depende a su vez de qué factores productivos existan así como de la eficiencia tecnológica. El PIB potencial tiende a crecer de una manera lenta e ininterrumpida porque algunos factores productivos como el trabajo, el capital y la tecnología cambian a un ritmo bastante lento en el tiempo. En contraste con la producción potencial, el PIB EFECTIVO (el que hay) suele tener grandes fluctuaciones cíclicas cuando los patrones de gasto cambian bruscamente. Durante los ciclos económicos el PIB efectivo se aleja del PIB potencial. Llamamos **RECESIONES** a una situación en que la producción real de la economía desminuye durante uno o dos años y además la diferencia entre la producción efectiva y la producción potencial es pequeña. Llamamos también **DEPRESIONES** cuando la producción disminuye durante un largo periodo de tiempo y existe además una gran diferencia entre la producción efectiva y la producción potencial.

El Empleo

El objetivo de un elevado empleo tiene como contrapartida un bajo desempleo. Este objetivo es de los que se sienten más directamente por los individuos. Se denomina **TASA DE DESEMPLEO** al porcentaje de la población activa que está desempleada y se llama **POBLACIÓN ACTIVA** a la formada por todas las personas

ocupadas y desocupadas que están buscando trabajo. En consecuencia, no se incluyen aquellas personas que no tienen trabajo y tampoco lo están buscando. La tasa de desempleo tiende a reflejar la situación del ciclo económico. Así, por ejemplo, en un periodo de declive económico la producción disminuye y, consecuentemente, la demanda de trabajo desciende y al tasa de desempleo aumenta.

La Inflación

Se trata de garantizar unos precios estables. La medición de las tendencias generales de precios se suele hacer por un indicador del nivel general de precios que es el IPC (Índice de Precios al Consumo) que mide el coste de una cesta fija de bienes como alimentos, alojamiento, vestido, asistencia médica, etc. que son adquiridos por el consumidor tipo.

Llamamos TASA DE INFLACIÓN a las variaciones del nivel de precios, es decir, la tasa de crecimiento o de descenso del nivel de precios de un año a otro.

$$\text{IPC (este año)} - \text{IPC (año anterior)}$$

$$\text{Tasa de Inflación} = \times 100$$

$$\text{IPC (año pasado)}$$

Cuando bajan los precios, es decir, cuando la tasa de inflación es negativa se dice que tenemos una DEFLACIÓN. En el extremo opuesto tenemos la HIPERINFLACIÓN; se trata de subidas del IPC del orden del 9000% (exageradas). Situaciones así se vivieron en la Alemania de los años '20 o en algunos países sudamericanos en los '70 / '80 y también en Rusia en los '90. En estas situaciones los precios no cumplen con las funciones de transmisores de señales que les asigna el sistema de mercado.

La historia ha demostrado que las variaciones rápidas de los precios distorsionan las decisiones económicas, tanto de los individuos como de las empresas. Para reducir la inflación, por lo general, es necesario contraer la actividad económica y, consecuentemente, elevar el desempleo. De ahí que los países busquen generalmente un punto medio entre una estabilidad total de los precios y una inflación alta, permitiendo una leve tendencia ascendente de los precios.

INSTRUMENTOS

Los gobiernos tienen en su poder una serie de instrumentos o medios a través de los cuales pueden influir en la actividad económica de los países. Tales instrumentos son pues variables económicas que están controladas por el gobierno y que pueden influir, debidamente utilizadas, sobre uno o más objetivos macroeconómicos.

Esencialmente, las variables económicas a disposición del gobierno son dos: por un lado, la **política fiscal** y, por otro lado, la **política monetaria**.

LA POLÍTICA FISCAL

La política fiscal hace referencia a la utilización, por un lado, de los impuestos y, por otro lado, del gasto público.

El *gasto público* adopta dos formas distintas:

- Las *compras* del Estado que comprenden el gasto en bien y servicios como la construcción de carreteras, la compra de material para el ejército o los salarios de los funcionarios, etc.
- Las llamadas *transferencias* del Estado. Se trata de entregas de dinero por parte del gobierno a grupos

determinados como los ancianos (pensiones) o los desempleados.

En cuanto a los *impuestos*, son los ingresos principales de la política fiscal y afectan a la economía de dos formas: por un lado, reduciendo las rentas de los individuos y, en consecuencia, condicionando la cantidad que éstos gastan en consumo (bienes y servicios) y también la cantidad que ahorran; por otro lado, también afectan a los precios de los bienes y de los factores de producción y, en consecuencia, a los incentivos y a la conducta de los agentes económicos. Así, por ejemplo, un impuesto elevado sobre los beneficios empresariales hará que las empresas tengan menos incentivos para invertir en nuevo equipo capital.

LA POLÍTICA MONETARIA

La política monetaria que utilizan los gobiernos hace referencia a la gestión del dinero, del crédito y del sistema bancario de un país. El Banco Central del país regula la oferta monetaria. Se entendemos como dinero el medio de cambio o método de pago, actualmente el público utiliza para pagar facturas el efectivo y las cuentas bancarias. Realizando operaciones técnicas el Banco Central puede regular o fijar la oferta monetaria (cantidad de dinero) que circule en una economía en cada periodo. Alterando la oferta monetaria, el Banco Central puede influir en muchas variables financieras y económicas como los tipos de interés, los precios de las viviendas, los precios de los valores (acciones). Así, supongamos que se restringe la oferta monetaria; en este caso, al ser el dinero más escaso, suben los tipos de interés y, al subir los tipos de interés, disminuye la inversión (porque se selecciona más donde vas a invertir), lo cual a su vez provoca una recesión económica.

Otro tipo de política es la que se refiere a la CONEXIÓN EXTERIOR. Todos los países participan en la economía mundial y están ligados a través del comercio y las finanzas. El comercio se observa a través de las importaciones y de las exportaciones de bienes y servicios mientras que la gestión financiera internacional se plasma en el tipo de cambio que representa el precio de la propia moneda, de la moneda nacional, expresado en las monedas de otros países. En cuanto al tipo de cambio, algunos países dejan que sea determinado libremente por la oferta y la demanda; otros países establecen un tipo de cambio fijo frente a otras monedas.

Resumiendo, la economía internacional es una compleja red de conexiones comerciales y financieras entre los países. La conexión comercial consiste en aranceles, contingentes y otros diversos mecanismos que tienen como finalidad restringir o bien fomentar las importaciones y las exportaciones.

Cuando el sistema económico internacional funciona adecuadamente contribuye al rápido crecimiento económico; por el contrario, cuando los sistemas comerciales se desmoronan resultan perjudicadas la producción y la renta mundiales. En consecuencia, los países deben vigilar sus relaciones económicas internacionales a través de la política comercial y de la gestión financiera internacional.

Otro tipo de medidas que se ensayaron además de la política fiscal y la política monetaria son las llamadas POLÍTICAS DE RENTAS. Consisten en el control directo de los precios y de los salarios. Fundamentalmente se aplican en tiempos de guerra. El enfoque clásico para controlar la inflación se basa en la adopción de medidas monetarias y fiscales que tienen como consecuencia una reducción de la producción y un aumento del desempleo. Dado este resultado desagradable los gobiernos intentan encontrar otros métodos como éste de la política de rentas que abarca desde el control de precios y salarios hasta medidas menos drásticas como, por ejemplo, las directrices voluntarias sobre los salarios y los precios. Esta política de renta no resulta muy eficaz en opinión de los expertos.

9.3. Las curvas de oferta y demanda agregadas (OA / DA)

Demanda Agregada (DA)

Producción

Empleo y desempleo

Interacción de OA y DA Precios e inflación

Comercio exterior

Oferta Agregada (OA)

Esta figura nos muestra las relaciones entre las distintas variables existentes dentro de la macroeconomía; una afectan a la oferta agregada y otras a la demanda agregada. En la parte inferior tenemos las fuerzas que afectan a la OA que es al **cantidad total de bienes y servicios que las empresas de un país están dispuestas a producir y vender en un determinado periodo**. La OA depende del nivel de precios, de la capacidad productiva de las empresas y del nivel de costes. En la parte superior tenemos la DA que se refiere a la **cantidad total que están dispuestos a gastar los diferentes sectores de la economía en un determinado periodo**. Es pues la DA la suma del gasto de los consumidores, las empresas y el Estado.

Combinando estas dos fuerzas (OA y DA) contrapuestas se logra el equilibrio resultante que da lugar a la producción nacional, al empleo y desempleo existente en la economía, al nivel de precios o inflación y al comercio exterior.

Las curvas de OA y DA pueden utilizarse para analizar las condiciones macroeconómicas de modo que se puede comprender cómo actúa la política monetaria o el cambio tecnológico, por ejemplo, a través de OA y DA para determinar la producción nacional y el nivel general de precios.

En el eje de abscisas (horizontal) se encuentra la producción total o el producto interior bruto (PIB) real de la economía mientras que en el eje de ordenadas (vertical) figura el nivel general de precios de la economía del país medido por el IPC (Índice de precios al consumo).

La curva de DA tiene pendiente negativa y representa lo que comprarían consumidores, empresas, Estado, a los diferentes niveles agregados de precios manteniéndose constantes otros factores que afectan a la DA. Por su parte, la curva de OA representa la cantidad de bienes y servicios que las empresas están dispuestas a producir y vender a cada uno de los niveles de precios, ceteris paribus.

El equilibrio macroeconómico determina el PIB real y el nivel general de precios que satisfarían tanto a los compradores como a los vendedores. Así pues, un equilibrio macroeconómico es una combinación de la cantidad y el precio globales con los que ni los compradores ni los vendedores desean alterar sus compras, sus ventas o bien los precios. Esta situación de equilibrio se alcanza en el punto de intersección de OA y de DA. De ese equilibrio resultan una variables inducidas o endógenas.

9.4. Breve ilustración del modelo clásico y keynesiano

MODELO CLÁSICO

Nivel

Medio de OA

Precios

DA (1929)

DA' (1933)

de pleno empleo

Este gráfico es la expresión del modelo clásico (siglo XVIII y siglo XIX). Según los economistas clásicos una economía deprimida tendería naturalmente a desplazarse hacia el pleno empleo y no alcanzaría el equilibrio hasta que se hubiese restablecido el pleno empleo. Así pues, según este modelo, el desempleo expresa un desequilibrio, resultado pasajero de perturbaciones en la economía. Gráficamente, supongamos que la economía está inicialmente en desempleo masivo, por ejemplo el punto B. En esta situación de desempleo masivo las fuerzas del mercado que se ponen en movimiento consisten en que los trabajadores, si quieren obtener un empleo, deberían aceptar menores salarios y los fabricantes, si quieren vender sus productos, habrían de reducir los precios. Al caer los precios los consumidores compran más. La deflación general que implica un descenso tanto en los salarios como en los precios continuará; desplazándose la economía sucesivamente desde el punto B al punto C y sólo dejarían de bajar cuando llegásemos al punto E. Pero, ¿cuál es la razón de que se produzca inicialmente una perturbación en la economía que la lleve al desempleo (punto B)? En microeconomía sabemos que hay factores que desplazan la demanda de un producto individual; también hay factores que desplazan la demanda agregada y se considera por los clásicos como un factor fundamental que desplaza la demanda la cantidad de dinero en manos del público, si la gente tiene dinero gastará mucho y viceversa. De modo que una explicación, según el modelo clásico, de la depresión del '29 es la siguiente: había un equilibrio con pleno empleo en el punto A; entonces, debido a las perturbaciones en el sistema bancario o financiero la cantidad de dinero disminuyó entre 1929 y 1933. Como resultado de este descenso de la cantidad de dinero la DA se desplazó hacia la izquierda (a DA'); los precios empezaron a caer pero inicialmente sólo cayeron de pA a pB, después a pC y sólo pararon en pE. Así pues una superabundancia general tiene lugar cuando los excesos de oferta son un fenómeno general. La cantidad de bienes y servicios que los productores quieren ofrecer excede en mucho la cantidad que los compradores quieren y pueden comprar.

El enfoque clásico conduce a dos posibles soluciones para una depresión económica. En primer lugar, podría eliminarse la fuente inicial de la perturbación restableciendo la cantidad de dinero una vez ha disminuido o bien impidiendo que esa cantidad disminuya. En segundo lugar, los trabajadores y las empresas podrían verse estimulados a aceptar rápidamente menores salarios y precios de modo que la economía se desplazase con rapidez a su nuevo nivel de equilibrio de pleno empleo (punto E).

MODELO KEYNESIANO

Los keynesianos plantean tres objeciones al enfoque de los clásicos:

1ª) Los precios y los salarios son rígidos a la baja, no sólo a corto plazo sino de una manera indefinida porque la competencia perfecta no prevalece ni en el mercado de trabajo ni tampoco en el de muchos bienes y servicios. Los salarios no descenderán debido a los convenios colectivos y los precios no caerán por causa de que las grandes empresas tienen poder para mantenerlos elevados, incluso en el caso de acarrear pérdidas durante algún tiempo.

2ª) Keynes afirmó lo siguiente: Incluso si los precios y salarios fuesen flexibles a la baja dicha flexibilidad no sacaría a la economía de una depresión dado que al descender tanto los precios como los salarios monetarios, pongamos por caso en un 20%, ahora los trabajadores se encontrarían con que los nuevos salarios no les permiten comprar más cosas dado que si bien los precios son ahora un 20% más bajos también son un 20% inferiores sus salarios. Con esta crítica los keynesianos estiman que los clásicos caían en la falacia de la composición, es decir, una proposición que es válida para un sector o mercado concreto concluían los clásicos que había de ser necesariamente válida para la economía en su conjunto.

3ª) Los keynesianos eran muy escépticos respecto a la recomendación de los clásicos relativa al poder de la

política monetaria incrementando la oferta monetaria para sacar a una economía de la depresión. Por el contrario, los keynesianos creían que un incremento en la oferta monetaria tendría menos efectividad que un incremento en el gasto público como medio de revitalizar la demanda agregada.

Representación gráfica:

Nivel Medio

de precios OA

Producto Nacional

PN de pleno empleo Real (Producción)

La función de oferta agregada keynesiana es una L al revés. En el tramo horizontal (BA) el nivel de precios es estable y los cambios en la DA dan lugar a cambios en el nivel de producción y en el porcentaje de desempleo. En cambio, en el tramo vertical de la OA (AC) cualquier incremento en la DA se traduce en un incremento en los precios, manteniéndose el mismo nivel de producción de pleno empleo.

TEMA 10. – LA MEDICIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA

10.1. El Producto Interior Bruto (PIB): el patrón de medida del rendimiento de una economía. Dos medidas del producto nacional: como flujo de bienes y como flujo de rentas. PIB real y nominal: la deflactación.

El indicador más importante de la macroeconomía es el **PIB**. Nos muestra un panorama general de la situación económica del país. Se define como la **suma de los valores monetarios del consumo, la inversión bruta, las compras de bienes y servicios por parte del Estado y las exportaciones netas (diferencia entre el valor de exportaciones y el valor de importaciones) producidas en un país durante un determinado año**. El cometido más importante del PIB es la medición del comportamiento general de una economía. Hay dos maneras de medir el PIB que tienen que dar el mismo resultado; una es *como flujo de bienes y servicios* y otra *como flujo de rentas* (de ingresos).

EUROS (compras de consumo)

BIENES Y SERVICIOS FINALES (pan, leche, etc.)

HOGARES EMPRESAS

SERVICIOS PRODUCTIVOS (trabajo, tierra, etc.)

SALARIOS, ALQUILERES, INTERESES

Este gráfico refleja una economía muy simplificada en la cual no hay ni Estado ni comercio exterior ni tampoco hay inversión. La economía produce sólo bienes de consumo que son artículos comprados por los hogares para satisfacer sus deseos.

La primer modo de medir el PIB es el llamado ENFOQUE O MODELO DEL FLUJO DE PRODUCTOS. Se recogen aquí todos los bienes finales consumidos por los compradores. El Producto Nacional sería la suma del precio de cada bien o servicio multiplicado por la cantidad producida de cada uno de los bienes o servicios en un año determinado de manera que **el PIB es el valor monetario total del flujo de productos finales que produce el país**.

El otro enfoque, el de los INGRESOS O COSTE se corresponde con la mitad inferior de la figura. En esta mitad se suman todos los costes empresariales en el ejercicio económico, es decir, se recogen los salarios, los alquileres o rentas que se pagan, los intereses o beneficios que se pagan al capital, etc. Estos costes empresariales son, al mismo tiempo, los ingresos que perciben las familias, los hogares y, midiendo (sumando) el flujo anual de estos ingresos se llega al PIB, cuya cifra tiene que ser exactamente igual en ambos enfoques, fundamentado en que el beneficio es un valor residual (es lo que queda de la venta del producto una vez pagados los costes de los demás factores productivos, es decir, salarios, intereses, alquileres).

Cuando se calcula el PIB a través del enfoque de los costes o ingresos se debe tener cuidado de no contabilizar dos o más veces un mismo producto; para ello existe el *método del valor añadido* que consiste en incluir en el PIB únicamente el valor añadido de la empresa que es la diferencia entre sus ventas y sus compras de materiales y servicios a otras empresas. Por ejemplo, en el caso del pan:

El PIB es la suma del valor añadido en todas y cada una de las fases de producción:

Fase de producción	Valor de las rentas		Coste de materiales (bienes intermedios)		Valor añadido (salarios, Intereses, beneficios)
Trigo	24	–	0	=	24
Harina	33	–	24	=	9
Masa cocida	60	–	33	=	27
Entrega del pan	90	–	60	=	30
	207	–	117	=	90 (suma del VA)

Para evitar la doble contabilización se ha de tener cuidado de incluir en el PIB solamente los bienes finales y no los bienes intermedios que se utilizan para producirlos. Midiendo el valor añadido en cada fase productiva, restando los gastos realizados en los bienes intermedios comprados a otras empresas el enfoque de los ingresos o costes evita la doble contabilización y registra una sola vez los salarios, interese, alquileres y beneficios.

Para medir el PIB se utilizan como patrón de medida los precios de mercado porque reflejan el valor económico relativo de los diversos bienes y servicios. Pero los precios varían con el tiempo, generalmente se elevan debido a la inflación y por ello conviene disponer de un indicador de la producción y la renta del país que use un patrón de medida invariable. Este indicador será el PIB REAL. Se mide el PIB real **multiplicando las cantidades de bienes y servicios producidas en un país por un conjunto fijo de precios que son los correspondientes a esos mismos bienes y servicios pero en un año anterior**. Así pues, el PIB NOMINAL se obtiene **sumando la cantidad de bienes y servicios que se producen en un país en un año por los precios a que se venden en ese año**. El PIB real se obtendría sumando la cantidad de bienes y servicios que se producen en un año por los precios que tenía esos bienes y servicios en un año anterior.

$$\text{PIB REAL} = \text{PIB NOMINAL} / \text{Deflactor PIB}$$

10.2. Del producto interior bruto al Producto Nacional Bruto (PNB), Producto Interior Neto (PIN), Profucto Nacional Neto (PNN), Renta Nacional (RN) y Renta disponible (RD).

Según el enfoque del producto los **componentes del PIB** son: el *consumo* + la *inversión privada bruta* + los *gastos del Estado* + las *exportaciones netas*. La inversión privada bruta significa que la inversión comprende todos los bienes de inversión producidos y no se ajusta para tener en cuenta la depreciación que mide la cantidad de capital que se ha gastado durante el ejercicio productivo del año. Así pues, la **inversión bruta** comprende la *inversión neta* (capital nuevo) + la *depreciación* (desgastes del viejo capital).

El **PIB**, por el otro enfoque, comprende *los sueldos y salarios + los intereses, alquileres y, en general, rentas derivadas de la propiedad + los impuestos indirectos* (los que pagas a la hora de comprar el producto) + la *depreciación + los beneficios*.

Además del PIB existen otros conceptos muy utilizados. Uno de ellos es el **PRODUCTO NACIONAL BRUTO** que se define como el *producto total que se produce con los factores productivos que son propiedad de los residentes de un país* mientras que el PIB sabemos que es la producción que se obtiene con los factores productivos que están ubicados dentro del país.

Otro indicador mejor que el PIB sería el **PRODUCTO INTERIOR NETO (PIN)** que se obtiene *deduciendo del PIB la depreciación del equipo capital*, es decir, el desgaste del equipo capital durante el ejercicio económico. El problema es que la inversión bruta (inversión neta + depreciación) puede estimarse con bastante precisión. De ahí que se utilice más el PIB que el PIN.

Otro concepto similar al PIN es el **PNN** (producto nacional neto) que se obtiene *deduciendo del producto nacional bruto la depreciación*.

Otro concepto es el de **RENTA NACIONAL**. Su cálculo tiene por objeto comprender la división de la renta total entre los diferentes factores de producción. Representa pues las rentas totales que reciben los factores productivos. *Su cálculo resulta de restar principalmente la depreciación y los impuestos indirectos del PIB o bien sólo los impuestos indirectos del PIN*.

Otro concepto es la **RENTA PERSONAL**. *Se obtiene sumando a la renta nacional las transferencias y restando los beneficios empresariales no distribuidos por las empresas*. Las transferencias son pagos que efectúa el Estado a los individuos sin recibir a cambio ningún bien o servicio, ninguna contraprestación. Las transferencias cumplen algún fin social pero como no son para comprar un bien o servicio corriente quedan excluidas del PIB. Ej de transferencia: seguro de desempleo, pensiones de vejez, invalidez.

Otro concepto es la **RENTA DISPONIBLE**. *Se obtiene deduciendo de la renta personal los impuestos personales (IRPF)*. Es lo que le queda al consumidor.

TEMA 11.- EL DINERO Y LOS BANCOS COMERCIALES

11.1. El dinero y los tipos de interés (precio del dinero): clases.

EL DINERO

Se llama dinero todo aquello que constituye un medio de pago comúnmente aceptado. El dinero como medio de cambio apareció por primera vez en forma de mercancías diversas como ganado, aceite, cobre, hierro, oro, cigarrillos. Todos estos bienes tienen sus ventajas e inconvenientes y, en el siglo XIX, el dinero-mercancía casi exclusivamente consistía en oro y plata, tipos de dinero que tenían un valor de uso en sí mismos (valor intrínseco) con lo cual no era necesario que el Estado garantizara su valor pero el dinero metálico tiene inconvenientes como que es necesario utilizar recursos escasos para extraerlos, explotar sus yacimientos que además puede abundar el dinero simplemente porque se descubran nuevos yacimientos. Con la aparición del control monetario por parte de los bancos centrales surgió un sistema monetario mucho más estable en el que el valor intrínseco del dinero es lo que menos importa; es la etapa del dinero-papel en la que estamos y el dinero no se busca por sí mismo sino por las cosas que se pueden comprar con él. El papel-moneda es un cómodo medio de cambio porque los billetes y las monedas son fáciles de transportar y de almacenar y es posible incluso proteger su valor de las falsificaciones con un buen grabado. Además, la circunstancia de que los particulares no puedan crear dinero permite que sea escaso y dada esa limitación de la oferta los billetes y las monedas tienen valor, es decir, nos permiten comprar cosas.

En la actualidad, el mayor porcentaje del dinero es el llamado dinero bancario, es decir, los depósitos en los bancos. Se estima que las nueve décimas partes de las transacciones se realizan mediante dinero bancario. También se están introduciendo innovaciones de dinero como por ejemplo algunas instituciones financieras que vinculan las cuentas corrientes a cuentas de ahorro o a una cartera de valores permitiendo a los clientes girar un cheque contra el valor de sus acciones. También los cheques de viaje o bien las llamadas tarjetas inteligentes.

Los principales agregados monetarios o indicadores cuantitativos de la oferta monetaria son esencialmente dos: uno es el **dinero para transacciones** (M1) y el otro es el **dinero en sentido amplio** (M2).

En **M1** se recogen los instrumentos que se utilizan para realizar transacciones que comprenden las *monedas*, que están fuera de los bancos, el *papel moneda* (la suma de los dos se conoce como *efectivo*), cuentas corrientes o dinero bancario, es decir, fondos depositados en bancos contra los cuales podemos girar cheques.

M2, el dinero en sentido amplio también llamado en ocasiones dinero como activo o quasidinerio, comprende *M1* así como las *cuentas de ahorro* de los bancos y *otros activos similares* que son sustitutivos muy cercanos del dinero para transacciones. Ejemplos de M2 son los depósitos realizados en las cuentas de ahorro de los bancos, los fondos de inversión, etc.

LOS TIPOS DE INTERÉS

Los tipos de interés son el **pago que hacemos por el uso del dinero**. Es el precio pagado por unidad de tiempo expresado en porcentaje de la cantidad recibida en préstamo. Aunque se suele hablar del tipo de interés hay una enorme variedad de ellos que se diferencian tanto por las características del préstamo como por las características del prestatario.

En primer lugar, los préstamos se diferencian por su **duración o vencimiento**, el plazo en que deban devolverse. Los préstamos a largo plazo generalmente tiene un tipo de interés más alto que las emisiones a corto plazo ya que los prestamistas sólo están dispuestos a sacrificar el rápido acceso a sus fondos si pueden obtener un mayor rendimiento.

En segundo lugar, los préstamos también se diferencian por el **riesgo**. Cuando los inversores invierten en proyectos de alto riesgo exigen una prima que refleja la cantidad necesaria para compensar al prestamista por las pérdidas en que incurre en caso de incumplimiento.

En tercer lugar, los activos varían por su **liquidez**. Un activo es líquido cuando se puede convertir en efectivo rápidamente sin perder apenas valor. La mayoría de los títulos que se comercian (acciones, bonos de empresa, etc.) se pueden convertir rápidamente en efectivo. Hay otros activos que no son líquidos porque no existe un mercado perfectamente establecido, por ejemplo, el caso de la vivienda. Estos activos han de tener tipos de interés más altos que los que son líquidos debido a que tienen un riesgo más alto y a que es difícil recuperar la inversión realizada por el prestatario.

Finalmente, los tipos de interés pueden ser: **nominal** y **real**. El tipo de interés *nominal* o monetario mide el rendimiento expresado en unidades monetarias anuales por cada unidad monetaria invertida. En cambio, el tipo de interés *real* se obtiene corrigiendo el nominal para tener en cuenta la inflación; es el resultado de restar del tipo de interés nominal la tasa de inflación.

11.2. La demanda de dinero: funciones del dinero.

El dinero no se desea por sí mismo, se demanda dinero porque nos sirve para el comercio y el intercambio. Fundamentalmente cumple tres funciones:

1ª) Servir de medio de cambio.

2ª) También se utiliza como unidad de cuenta, es decir, como unidad con la que se mide el valor de las cosas.

3ª) A veces se utiliza el dinero como depósito de valor. Permite el dinero transportar valor a lo largo del tiempo.

Estas tres funciones son importantes para el público hasta el punto de que puede llegar a incurrir en un coste por tener efectivo o cuentas corrientes poco rentables. Ese coste serían los intereses que se sacrifican por tener el dinero en efectivo en vez de un activo menos líquido.

11.3. Los bancos y la oferta monetaria.

El dinero bancario y demás servicios financieros son suministrados por los intermediarios financieros, es decir, instituciones como los bancos comerciales que aceptan depósitos o fondos de un grupo y los prestan a otros grupos. El mayor porcentaje de los intermediarios financieros corresponde a los bancos comerciales, también a las cajas de ahorro, las compañías de seguros, los fondos de inversión

Las instituciones financieras transfieren fondos de los prestamistas a los prestatarios y, de esa forma, crean activos financieros tales como, por ejemplo, las cuentas corrientes o las libretas de ahorro. Pero desde el punto de vista de la economía en su conjunto (macroeconomía) el activo más importante es el dinero bancario o cuentas corrientes que proporcionan, sobre todo, los bancos comerciales.

En la banca moderna, las reservas bancarias son imposiciones del Banco Central a la banca comercial que ésta debe mantener en efectivo o en depósitos en el Banco Central. En la actualidad, los bancos tienen alrededor del 10% de sus depósitos a la vista en reservas depositadas en el Banco Central. La principal función de los requisitos legales de reservas es permitir al Banco Central controlar la cantidad de depósitos a la vista que pueden crear los bancos.

En este simplificado análisis de la banca comercial concluimos que los bancos convierten las reservas en dinero bancario a través de dos pasos:

1º) el Banco Central determina el porcentaje de reservas del sistema bancario.

2º) a partir de este porcentaje de reservas el sistema bancario transforma esas reservas en una cantidad mucho mayor de dinero bancario que se denomina **expansión múltiple de los depósitos bancarios**, con lo cual la oferta monetaria M1 la constituyen el dinero en efectivo más este dinero bancario.

Por cada unidad monetaria adicional de reservas que entran en el sistema bancario los bancos en su conjunto crean dinero bancario o depósitos adicionales por valor de 10 si el coeficiente de reservas es el 10%. Esto se debe a lo que se conoce con el nombre de **multiplicador de la oferta monetaria**.

11.4. El riesgo y el rendimiento de los diferentes activos: la Bolsa de Valores.

Una Bolsa de Valores es un hogar en el que se compran y se venden las acciones de las sociedades anónimas propiedad del público. Los inversores se pueden dividir entre los que invierten en activos cuyos fundamentos son sólidos y los que invierten tratando de vencer a la psicología del mercado (los inversores que especulan).

Según el primer enfoque, los activos se deben valorar en función de su valor intrínseco. En el caso de las acciones el valor intrínseco es el valor actual esperado de los dividendos.

Los inversores especulativos, decía Keynes, que éstos tienden a preocuparse de la psicología del mercado y a

especular sobre el futuro valor de los activos más que a esperar a que mejore el valor intrínseco de las acciones. Sostenía que no es sensato pagar 25 por una inversión que vale 30 si también creemos que el mercado la valorará en 20 dentro de tres meses. Se habla de *burbuja especulativa* cuando los precios suben porque la gente piensa que van a subir en el futuro. De modo que la burbuja especulativa cumple sus propias promesas. La más famosa burbuja ocurrió en la bolsa norteamericana durante los años '20. La mayoría de las compras que se hacían en esa etapa de mercado alcista era con margen, esto es, si un comprador adquiría acciones por valor de 100 tan sólo entregaba una parte del precio en efectivo y obtenía prestada la diferencia contra la garantía de sus acciones recién compradas.

TEMA 12.- GARANTIZAR LA ESTABILIDAD DE PRECIOS

12.1. Naturaleza y efectos de la inflación. Definición. Las consecuencias económicas de la inflación.

La **inflación** o tasa de inflación se define como el *aumento anual porcentual del nivel general de precios*. La **hiperinflación** es una tasa extraordinariamente elevada como un 1000 o 1 millón %. La **inflación galopante** es una tasa del 50 del 100, del 200% anual.

Fundamentalmente la inflación produce dos consecuencias económicas que son:

1º) redistribuye la renta y la riqueza entre los diferentes grupos sociales.

2º) distorsiona los precios relativos y la producción de los diferentes bienes.

12.2. La teoría moderna de la inflación: la inflación tendencial, de demanda y de costes.

La inflación no tiene una única causa sino varias. Pero tiene una característica importante y es el hecho de que adquiere una inercia propia y es difícil detener la inflación una vez iniciada. La inflación en las economías modernas tiene la característica de ser tendencial en el sentido de que se mantiene en el mismo porcentaje hasta que los acontecimientos económicos la alteran.

Esta tasa tendencial de inflación o inflación que se espera se incorpora a los contratos laborales y los acuerdos informales. Pero la historia nos indica que no se mantiene constante durante mucho tiempo sino que resulta afectada por las variaciones de la demanda agregada, las grandes oscilaciones de los precios de las materias primas como el petróleo o bien las malas cosechas, etc. Pero los principales tipos de perturbaciones en los precios provienen por un lado, de los tirones de la demanda y, por otro lado, de los empujones de los costes.

INFLACIÓN DE LA DEMANDA (los tirones de la demanda)

Las variaciones de la inversión, del gasto público o de las exportaciones netas pueden alterar la demanda agregada y aumentar la producción más allá de su nivel potencial y, con ello, incrementar los precios. Cualquiera que sea la razón *se produce inflación de demanda cuando la demanda agregada aumenta más deprisa que la capacidad productiva de la economía y se elevan los precios para equilibrar la oferta y la demanda agregada*.

Nivel de OA

precios OA

DA'

Producción PIB real

INFLACIÓN DE COSTES (los empujones)

En la segunda mitad del siglo pasado el proceso de la inflación ha variado en el sentido de que desde entonces los precios no sólo suben con las expansiones económicas sino también con las recesiones, es decir, los precios y los salarios comienzan a subir antes de que se alcance el pleno empleo y contradicen de este modo la inflación de demanda. Esto, es decir, la inflación de costes, no parece que estuviera presente en los primeros tiempos de las economías de mercado; apareció en los años '30 y '40 del siglo pasado y provocó un importante cambio del patrón de comportamiento de los precios después de la Segunda Guerra Mundial. *Para explicar esta inflación de costes se suele partir de los salarios al considerarlos una parte importante de los costes de las empresas pero también, desde los '70, los empujones de los costes se han debido a grandes variaciones de los precios del petróleo, de las materias primas o bien a las fluctuaciones de los tipos de cambio.*

12.3. La curva de Phillips.

Economista inglés que cuantificó los determinantes de la inflación de salarios después de estudiar los datos del Reino Unido sobre el desempleo y los salarios monetarios en un periodo de más de 100 años. Llegó a la conclusión de la **existencia de una relación inversa entre el desempleo y las variaciones de los salarios monetarios**, es decir, los salarios tendían a subir cuando el desempleo era bajo y viceversa, los trabajadores presionan menos para conseguir subidas salariales cuando hay menos empleo y, además, las empresas se oponen a las demandas salariales con más firmeza cuando los beneficios son bajos.

La versión más sencilla de la curva de Phillips se ilustra gráficamente del siguiente modo:

Inflación de precios Subida salarial

(% anual) anual (%)

Tasa de desempleo (%)

TEMA 13.- EL COMERCIO INTERNACIONAL. LA BALANZA DE PAGOS

13.2. La Balanza de Pagos Internacionales: detalles. El saldo económico y el saldo contable.

Los ciudadanos de un país realizan transacciones económicas con los de otros países y, al hacerlo, se benefician mutuamente. Los gobiernos están interesados en conocer el volumen y la naturaleza de las operaciones que llevan a cabo los ciudadanos de su país con los ciudadanos del resto del mundo. El resultado de ese interés es la contabilización realizada en la llamada BALANZA DE PAGOS (a veces también denominada balance de pagos), es decir, la idea de un equilibrio o balance. Se puede definir la balanza de pagos como un **documento contable en el que se recoge de manera resumida el registro de las transacciones económicas llevadas a cabo entre los residentes de un país y los residentes en el resto del mundo, incluidos sus gobiernos, durante un periodo de tiempo que suele ser un año**. Esas operaciones son de diferente naturaleza como comerciales (importación, exportación), financieras, referidas a servicios (turismo, transportes), etc. Todas esas partidas se ordenan en la balanza de pagos y se clasifican de una forma sistemática dado que no todas tienen la misma significación económica. Las operaciones se contabilizan en términos monetarios. En la balanza de pagos se recogen transacciones porque desde el punto de vista económico es más importante la adquisición de un derecho o bien de una obligación que su cumplimiento. A este fin existe otro instrumento contable, que es el REGISTRO DE CAJA, en el que se recogen los cobros y los pagos consecuencia de las transacciones y que, por lo tanto, en este registro de caja aparecen aproximadamente las mismas operaciones que en la balanza de pagos, aunque referidas a otro momento distinto, es decir, si comparamos los dos documentos tendremos información sobre los desfases entre el

momento en el que se realiza una transacción, como una venta, y el momento de la entrega de dinero.

La balanza de pagos tiene dos columnas donde se recogen los dos tipos posibles de transacciones: por una lado, las transacciones que dan lugar a derechos o créditos contra el exterior y, por otro lado, las transacciones que dan lugar a obligaciones o débitos.

A veces lo que se presenta en lugar de las dos columnas es el **saldo** (diferencia entre ambos). Todas las operaciones registradas en la balanza de pagos se anotan por el procedimiento contable de la PARTIDA DOBLE, es decir, *toda transacción da lugar a anotaciones en, por lo menos, dos cuentas distintas con signo contrario*.

La clasificación y agrupación de las transacciones recogidas en la balanza de pagos se hace de acuerdo con la significación económica que tenga cada partida. Es clásica la siguiente clasificación con carácter general:

1º) **Mercancías y oro no monetario**. Se recogen aquí las exportaciones y las importaciones de bienes, de mercancías. La referencia al oro se debe a que éste se usa también como medio de pago o reserva internacional y, en cuanto tal, sus salidas y entradas figuran en otra cuenta que es la VARIACIÓN DE RESERVAS. Aquí, en la cuenta de mercancías, se recoge el oro que se usa para usos industriales (relojes, odontología). El conjunto de importaciones y exportaciones de mercancías da lugar a la BALANZA DE MERCANCÍAS.

2º) **Servicios o invisibles**. Aquí se incluyen los créditos por la prestación de servicios a no residentes y los débitos por los servicios recibidos de ellos, es decir, se incluyen los seguros de transportes, turismo, viajes, patentes, derechos de autor, servicios bancarios

A la suma de las operaciones de mercancías (1º) y servicios (2º) se le suele llamar BALANZA DE BIENES Y SERVICIOS.

3º) **Transferencias o donaciones**. Hay dos tipos: por un lado, las transferencias privadas de rentas (por ejemplo, las remesas de emigrantes); por otro lado, las transferencias gubernamentales unilaterales (por ejemplo, las reparaciones de guerra o bien los envíos de los gobiernos cuando hay una catástrofe en otros países).

La suma de mercancías y oro no monetario (1º), servicios o invisibles (2º) y transferencias o donaciones (3º) constituye la BALANZA POR CUENTA CORRIENTE o BALANZA DE RENTA. Se llama así porque las operaciones que se recogen originan o consumen renta nacional.

4º) **Capitales a largo plazo**. Los movimientos de capital entre países constituyen una parte muy importante de la totalidad de las transacciones. Se dice que éstos son a largo plazo cuando el documento jurídico en que se reflejan tiene un vencimiento superior a un año. En caso contrario son a corto plazo. Esta distinción es relativa; así, si un residente compra una deuda pública extranjera con vencimiento a 10 años según esta regla se trataría de una operación de capital a largo plazo; en cambio, el comprador de esa deuda se puede desprender de esos títulos, puede venderlos, después de unos días, además si se abre una cuenta corriente, de depósito a la vista, en un país extranjero figuraría como una operación de capital a corto plazo aunque tal vez quien abrió la cuenta tenga intención de no retirar los fondos durante muchos años.

Hecha esta aclaración, entre los capitales a largo plazo distinguimos por un lado entre **capital público** y **capital privado** según lleven las operaciones a cabo entes públicos o privados (particulares); por otro lado, se distingue entre **inversiones** y **créditos**.

Las inversiones pueden ser directas (cuando se invierte en una empresa en un porcentaje elevado de su capital con la intención de ejercer un control sobre ella), de cartera (son las compras de obligaciones, acciones que no

dan lugar al control de la empresa sino que buscan un rendimiento financiero), de inmuebles.

En cuanto a los créditos, recogen la concesión o la recepción de créditos y préstamos ya sean comerciales, financieros o de otro tipo, y también recogen su amortización o devolución; en cambio, no figuran aquí los intereses y comisiones que se registran en la cuenta de servicios.

Conviene tener en cuenta que el criterio de contabilización en la balanza de pagos es siempre el de si da lugar a una entrada o a una salida de divisas. Por ejemplo, si un país concede un crédito a otro equivale a una salida de moneda al exterior, por tanto figura en la balanza de pagos como un débito de igual modo que si se hubiera producido una importación.

La suma de mercancías y oro no monetario, servicios o invisibles, transferencias o donaciones y capitales a largo plazo da lugar a la BALANZA BÁSICA. Se llama así porque se considera que todas las operaciones incluidas en ella tienen una justificación propia, es decir que los motivos por los que una mercancía se importa o exporta, o bien se hace turismo o bien se pide un crédito, no tienen que ver ninguna de esas operaciones con el propósito de aumentar o reducir el déficit de la balanza de pagos. Por eso se dice que la mayoría de las operaciones de la balanza básica son autónomas. En cambio, las operaciones de capitales a corto plazo (5º) y variaciones de reservas (6º) se dice que son inducidas o compensatorias, dirigidas a compensar las cuatro anteriores.

5º) Capitales a corto plazo. *Son créditos y débitos materializados en documentos de vencimiento inferior a un año.* Se supone que son capitales altamente móviles (=dinero caliente) en el sentido de que buscan su beneficio en las diferencias de tipos de interés entre países así como las expectativas de devaluación o revaluación entre monedas.

6º) Variaciones de reservas. Se llaman reservas los *fondos de los que dispone un país para hacer frente a sus pagos al exterior*. Incluyen el oro monetario, la posición neta (si tienes derecho a crédito) en el Fondo Monetario Internacional (FMI), los derechos especiales de giro y las divisas que están a disposición del país. Esta cuenta es como la cuenta de caja de las empresas, que es la que equilibra los cobros con los pagos.

7º) Partidas no clasificadas y diferencias de valoración (errores y omisiones). Esta cuenta existe porque la balanza de pagos se calcula a partir de fuentes muy diversas y datos no siempre completos; por ello, casi nunca cuadra. La diferencia figura en esta cuenta que tiene un carácter residual pero que es importante. Se incluyen desfases contables, partidas no clasificadas, etc.

Dado que la balanza de pagos se realiza por el método de la partida doble y cada transacción, en consecuencia, se apunta por lo menos en dos cuentas de signo contrario, su saldo contable es cero (equilibrio). Sin embargo, se habla bien de **déficit** o bien de **superávit** en la balanza de pagos. En principio la balanza de pagos presenta déficit cuando las operaciones que dan lugar a débitos o deudas con el exterior suman más que las que dan lugar a créditos. Pero algunas operaciones de la balanza de pagos tienen un carácter compensatorio (capitales a corto plazo, variaciones de reservas, errores y omisiones), de ahí que una buena definición del déficit o del superávit es el saldo de la BALANZA BÁSICA (transacciones de carácter autónomo). Así pues, el déficit o superávit se refiere a un *saldo en sentido económico*, no en sentido contable, y no recoge todas las operaciones de la balanza de pagos. En este caso, sólo recoge el saldo de mercancías y oro no monetario, servicios o invisibles, transferencias o donaciones y capitales a largo plazo.

Hay otra definición de saldo económico que dice que es el relativo a la variación de reservas. Si aumenta hay superávit y viceversa. Se utiliza más esta forma porque es más sencilla pero es más correcta la primera forma de medir el saldo económico.

13.3. La ventaja comparativa de los países.

Existe un principio subyacente a todo comercio, **Principio de la ventaja comparativa**, según el cual cada país se beneficia especializándose en la producción y la exportación de los bienes que puede producir con un coste relativamente bajo e importando los bienes que produzca con un coste relativamente elevado. De modo que un país cualquiera puede beneficiarse del comercio incluso aunque sea más eficiente o menos eficiente en términos absolutos que otros países en la producción de todos los bienes. Por ejemplo, sea que Estados Unidos tiene un mayor nivel de producción por trabajador que el resto del mundo en la fabricación de dos productos como computadoras y cereales; supongamos que es relativamente más eficiente en la fabricación de computadoras, por ejemplo, su productividad es un 50% mayor en las computadoras y un 10% mayor en los cereales; pero según el principio de la ventaja comparativa a Estados Unidos no le interesa, sería más beneficioso para el país exportar el bien en el que es relativamente más eficiente (computadoras) e importar el otro bien en el que es relativamente menos eficiente (cereales).

13.5. El proteccionismo.

A pesar de las observaciones económicas y las demostraciones de la teoría de la ventaja comparativa existen grupos de presión que tratan de imponer medidas proteccionistas consistentes en aranceles o en contingentes sobre las importaciones. Generalmente los economistas convienen que el proteccionismo no es una política económica sensata.

Sin embargo, durante siglos, los gobiernos han recurrido a los aranceles y a los contingentes para recaudar ingresos e influir en el desarrollo de determinadas industrias.

Un **arancel** es un impuesto sobre las importaciones. A veces se establece un arancel prohibitivo que es aquel que es tan alto que elimina, de hecho, todas las importaciones. Por lo general, un arancel tiende a elevar el precio del producto, a reducir las cantidades consumidas e importadas y a aumentar la producción interior.

En cuanto a los **contingentes**, son una limitación de la cantidad de importaciones. Producen el mismo efecto cualitativo que los aranceles pero, si bien no existe ninguna diferencia sustancial entre aranceles y contingentes, sí hay algunas diferencias sutiles. Por ejemplo, un arancel reporta ingresos al Estado y, por el contrario, un contingente proporciona los beneficios de la diferencia de precios del producto importado o exportado a los consumidores o productores que tienen la suerte de lograr un permiso o una licencia para importar el producto.

TEMA 14.- LA UNIÓN ECONÓMICA Y MONETARIA EUROPEA

14.1. La CECA, la CEE y la UE

14.2. El informe Werner. Maastrich. El euro

El Tratado de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) es la base de la Unión Europea (UE). En 1946 Churchill, primer ministro inglés, solicita en Zurich la creación de los Estados Unidos de Europa. En mayo de 1950 el ministro de Exteriores francés, Robert Schuman, propone que Francia, Alemania y cuantos países europeos lo deseen pongan en común sus recursos de carbón de acero. Un mes después (junio '50) los tres países del Benelux, Francia, Italia y Alemania suscriben la declaración de Schuman que sería formalizada por el Tratado de París de 1951. Al frente del Consejo Ejecutivo de la CECA se situó Jean Monet. En el '52 los ministros de asuntos exteriores de los seis estados de la CECA encargan la elaboración del proyecto del Tratado Constitutivo de una comunidad política europea. El resultado sería la firma en marzo del '57 en Roma por parte de los seis de los tratados constitutivos de la Comunidad Económica Europea (CEE) y de la Comunidad Europea de la Energía Atómica (EURATOM).

El tratado de la CEE establece la libre circulación de servicios, personas, mercancías y capitales y un arancel aduanero común; también los estados miembros se comprometen a considerar los tipos de cambio como una

cuestión de interés común. Desde sus inicios los máximos representantes de los estados miembros han intentado hallar un equilibrio entre la integración económica y la cooperación política. A lo largo del tiempo ha habido diversas tentativas.

El primer intento se da en 1969 cuando en la Cumbre Europea de jefes de Estado y de gobierno de la Haya se encargó al primer ministro luxemburgués, Pierre Werner, la elaboración de un informe para la creación de una unión económica. El informe se presenta en otoño del '70 y en él se establecía la creación de una moneda única en un plazo máximo de 10 años. A tal fin se estimaba necesario cumplir tres condiciones:

- 1ª) garantizar la convertibilidad entre las monedas.
- 2ª) liberalizar los movimientos de capitales.
- 3ª) eliminar los márgenes de fluctuación entre las monedas y también la fijación de las paridades monetarias.

Cuando se cumplieran estas premisas se establecería una zona económica con una política monetaria, una moneda y un banco central únicos. Se llevó a su culminación 30 años después con el euro (1998).

En 1971 el Consejo Europeo adoptó un plan de unión económica y monetaria en dos etapas pero la crisis internacional, con la decisión del presidente norteamericano Richard Nixon de suprimir la convertibilidad del dólar. Esto acabó con los planes europeos.

Otro hecho a destacar es cuando en 1972 se creó la llamada Serpiente Monetaria Europea con la pretensión de lograr una estabilización entre las distintas divisas en relación con el dólar dentro del sistema monetario internacional. Con este sistema se conseguía que las monedas, dentro de un margen superior e inferior, ondulado alrededor de un tipo medio. La realidad es que la experiencia no fue satisfactoria; provocó varias devaluaciones y alguna revaluación (principalmente del marco alemán).

En 1979 el Consejo Europeo de París, con Valery Giscard d'Estaing, se crea el sistema monetario europeo, con lo cual se renovó el interés por una unión monetaria. Este mecanismo se apoyaba en tres pilares:

- 1º) aparece la Unidad de Cuenta Europea (ECU) como unidad monetaria.
- 2º) un mecanismo de cambio estable y ajustable.
- 3º) varios mecanismos de créditos y transferencias.

En 1988 el Consejo Europeo de Hannover dio un paso más e instituyó un comité, presidido por Jacques Delors, encargado de profundizar en el Sistema Monetario Europeo (SME) y crear una Unión Económica y Monetaria (UEM). En ese comité participaron los gobernadores de los 12 Estados miembros, los gobernadores de los bancos centrales y 3 expertos entre los que estaba Miguel Boyer.

En abril del '89 este comité Delors publica su informe. Recomendaba en él un plan en tres fases en el que se preveía una mejora en la coordinación de las políticas económicas y monetarias hasta llegar a la creación de una moneda europea y del Banco Central Europeo.

En junio del '89 se reúne el Consejo Europeo en Madrid y acuerda que la primera etapa del plan Delors comience el 1 de julio del '90. En esa primera etapa se deberían eliminar las barreras a la libre circulación de capitales al tiempo que los Estados miembros debían intensificar la coordinación de sus políticas económicas y reforzar la cooperación entre los bancos centrales.

La segunda etapa comienza en enero del '94 con la creación de un nuevo organismo monetario de la UE que

fue el Instituto Monetario Europeo (IME), embrión del actual Banco Central Europeo. En esta fase el objetivo básico fue lograr la convergencia de las economías de los países miembros; para ello, los Estados estaban obligados a presentar planes de convergencia con las medidas concretas que pensaban aplicar y que se debían centrar en alcanzar la estabilidad de precios y fortalecer las finanzas públicas. También los Estados miembros debían garantizar en sus respectivas legislaciones nacionales la independencia del banco central de cada país.

La tercera etapa comenzó en mayo del '98. El Consejo Europeo de Maastrich de diciembre del '91 había supuesto la adopción del Tratado de la Unión Europea, lo que significó una segunda modificación del primer Tratado de Roma de marzo del '57. La primera modificación del Tratado de Roma se había realizado en 1986 con la firma del Acta Única Europea que tenía por finalidad completar el mercado interior de los países miembros en 1992 y con la entrada en vigor del Acta Única (en julio del '87) por primera vez aparece en el Tratado de la Comunidad Europea el objetivo de la unión económica y monetaria.

Con las bases diseñadas en el Tratado de Maastrich se decidió que la UE tendría su moneda única en 1997, siempre y cuando una mayoría simple de países miembros cumpliera con los criterios de convergencia aprobados en el Tratado, o a lo más tardar en 1999.

Finalmente, es el 1 de enero del '99 cuando comienza realmente la Unión Económica y Monetaria con la entrada en funcionamiento del euro que sustituye al ECU, lo que supone el comienzo de la Unión Monetaria.

El cambio de denominación de la moneda se adoptó en la Cumbre de Madrid de 15 y 16 de diciembre del '95.

Finalmente, el 1 de enero de 2002 comienza la circulación física de la nueva moneda común, la primera en Europa tras la caída del Imperio romano.

14.3. El proceso de ampliación de la UE

En enero de 1972 se firma el Tratado de Adhesión a la CEE de Noruega, Dinamarca, Irlanda y Reino Unido.

En septiembre del '72 los noruegos en referéndum se pronuncian contra la adhesión a la CEE.

En el '81 Grecia se convierte en Estado miembro de la CEE.

En junio del '85 se firma en Lisboa y Madrid el Tratado de Adhesión de Portugal y España. En enero del '86 los dos países se convierten en miembros de pleno derecho.

En junio del '94 se firma el Tratado de Adhesión de Austria, Finlandia, Noruega y Suecia.

En noviembre del '94 el referéndum de Noruega da resultado negativo con el 52,5% de los votos en contra.

Finalmente, en octubre de 2002 la Comisión Europea aprueba la entrada en la UE de 10 países en 2004 pero se les aplicarán a estos países durante dos años severas cláusulas de salvaguardia según las cuales quedarían en suspenso capítulos clave de la política comunitaria si incurren en anomalías graves en los terrenos del mercado único de justicia e interior. De este modo, se intenta tranquilizar los temores de algunos países a los impactos que pueden provocar en la unión otros países que se consideran poco preparados. Son Lituania, Letonia, Estonia, Polonia, Hungría, República Checa, Eslovaquia, Eslovenia, Malta y Chipre. Por su parte, Bulgaria y Rumania deben esperar al 2007 para tomar una decisión. Con esta ampliación la UE pasa de 15 a 25; su población aumentará un 16,5% desde 365 millones a 454 millones, pero su PIB sólo aumentará un 8,3%; la renta media de esos países está en torno al 44% de la media europea con lo cual una buena parte de las ayudas europeas que se prestan a través de Fondos Regionales y Agrícolas acabarán en esos países con perjuicio para los actuales beneficiarios (actualmente uno de los principales es España).

%

%

D =

=

=

%

%

S =

S = 0

S = 8

p0

ECD =

U' por euro de renta

=

=

=

=

!

=

=

Coste medio total (C*T)

=

=

=

Coste medio fijo (C*F) =

Coste medio variable (C*V) =

V12 V22 V32

V11 V21 V31

=

=

=

....

Dinero

Gastos e impuestos

Otros factores

Nivel de precios y costes

Producción potencial

Capital, trabajo, tecnología